

GHIDUL FINANCIAR AL TINERILOR DE SUCCES

**SAU CUM REZOLVI
PROBLEMA BANILOR
PENTRU TOTDEAUNA**

CRISTIAN CHIFOI

cap. 1. Despre mentalitate

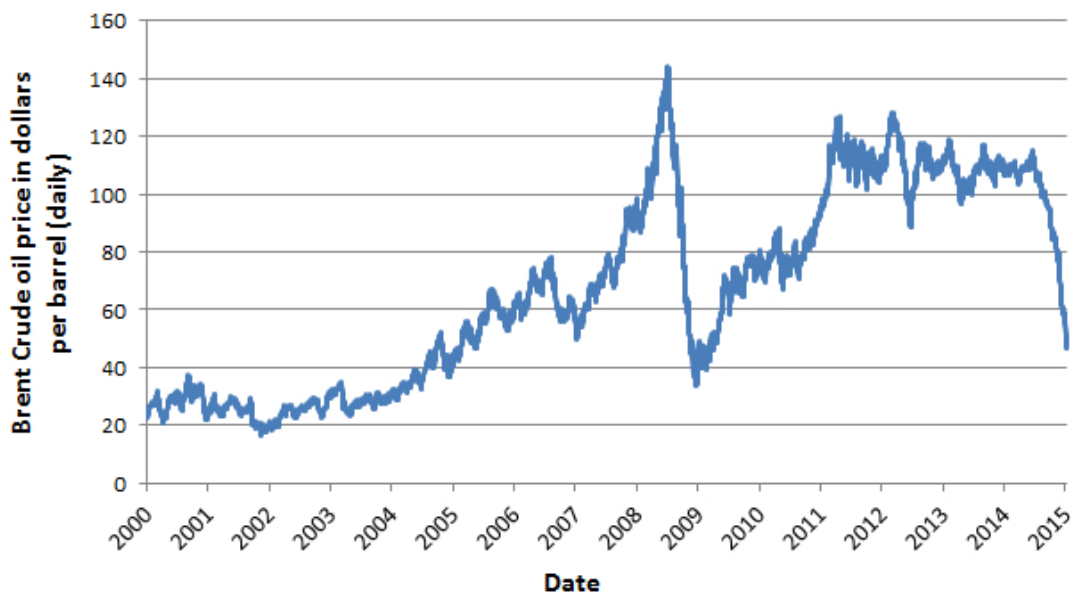
“Educația este ceea ce rămâne după ce uiți ce ai învățat la școală.”

Ai crede că e ceva ce am spus eu, pentru că mai spun lucruri de genul..
Însă cel care a spus-o a fost

- Albert Einstein

Am citit quote-ul ăsta de 50 de ori și mi-a spart creierul. Pentru că înțeleg cu adevărat ce înseamnă. Dacă nu înțelegi încă, mai citește-l. Pentru mine e atât de relevant, mai ales pentru că am trecut prin două facultăți, cu gânduri de viitor care nu aveau treabă cu profilele lor, iar mai apoi am realizat că fără ele aș fi ajuns mai repede la ce îmi propusesem.

Whatever, după ce ai muls vaca, nu mai poți reintroduce laptele înapoi în uger (Lady Olenna - GOT). So, după absolvirea Universității de Petrol și Gaze din Ploiești, am început să muncesc în domeniu, unde eram plătit destul de bine, până în 2015, când a venit o criză în industria asta și cei fără experiență mare de muncă erau dați afară.. adică eu, bro/sis!



GHIDUL FINANCIAR AL TINERILOR DE SUCCES

**SAU CUM REZOLVI
PROBLEMA BANILOR
PENTRU TOTDEAUNA**

CRISTIAN CHIFOI

După cum vezi în graficul ăsta, lăsând la o parte scăderea din 2009 - pentru că oricum de-a lungul timpului vor fi întotdeauna crize financiare în diferite domenii, chiar și în mai multe domenii simultan - în 2015 a fost o scădere abruptă: de la 120\$, barilul de petrol (120 litri) a ajuns la sub 50\$, iar mai apoi (nu se mai vede în grafic) la sub 25\$. Horror pentru toată lumea, dar arabii au provocat asta pentru că își permiteau, făcând lucrurile dificile pentru americanii care inovau tehnici de fracking (google it, pentru mai multe detalii).

De ce îți dau exemplul ăsta? Pentru că în acest ebook vom discuta despre bani, circuitul lor, folosința lor, ce înseamnă și cum înțelegem mai bine sistemul economic din care facem parte cu toții, cu scopul de a ne folosi de bani pentru a ne crea un trai mai bun, chiar la noi în România, și de a nu mai lăsa banii să ne folosească.

Acest lucru se întâmplă pentru simplul fapt că nu suntem educați pe partea asta financiară și credem că banii sunt răi și malefici. Toată răutatea din lume nu zace în obiecte materiale. Îți garantez că dacă planeta nu ar mai fi populată, toată răutatea din lume ar dispărea. Banii nu ar mai fi răi, Social Media nu ar mai distruge relații, bogații nu ar mai "fura" de la săraci..

Toate zicalele astea sunt false, sunt scuze pe care oamenii și le oferă pentru simplul fapt că nu vor să accepte realitatea: aceea că exista răutate în noi, iar noi suntem cei care provocăm tot binele, dar și tot răul de pe planeta asta. Atât timp cât reușim să acceptăm acest lucru, ne vom da mai mult silința să facem bine și să ajutăm, iar răul să îl canalizăm către lucruri care nu ne dăunează nici nouă, nici celorlalți.. Cum ar fi lovitul în sacul de box sau înjurat porumbeii care își fac nevoile pe mașinile noastre, după ce le-am scos din spălătorie.

Scriu acest ebook pentru că sunt om și știu că există rău și în mine, la fel ca și în tine, dar mai știu și că se poate controla, fără să îl mai lăsăm să ne conducă. Cum am realizat lucrurile astea? Nu a fost simplu deloc.. m-am educat cât am putut (nu cu materiile de la școală, DOH) cu cărți de dezvoltare personală și psihologie, ALESE DE MINE - mare diferență față de lectura obligatorie din școală! - și am început un business cu potențial foarte mare, care m-a învățat că dacă vrei să schimbi ceva în bine, la tine trebuie să faci schimbarea prima dată, iar apoi să îi ajuți și pe cei din jur să o facă. Adică prima dată cu angajații noștri.

În prezent, o fac și cu tine, și cu mulți alții care mă urmăresc în Social Media, pentru că Social Media este o unealtă, este ca un amplificator, care transmite un mesaj către lume - tu alegi ce mesaj vrei să fie! Eu am ales să ajut cât de multă lume pot, în principal tineri, pentru că ei sunt mult mai deschiși la o mentalitate sănătoasă, față de cei de vârsta mea, de exemplu, care cred că le știu pe toate și nu mai acceptă informații, pentru că "lasă că știu eu mai bine".

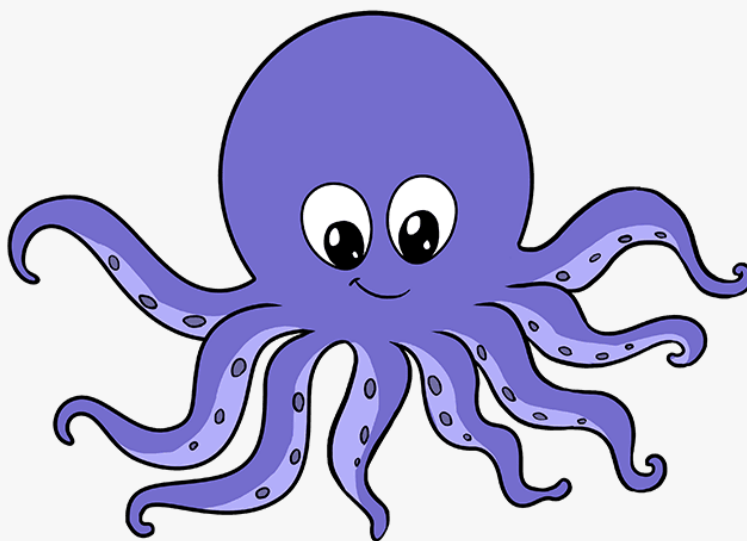
Scapă de vorba "LASĂ CĂ ȘTIU EU MAI BINE"

Inclusiv eu am renunțat la zicala asta ordinară, pentru că dacă îți spui asta, practic creierul tău se blochează instant, fără a mai permite acumularea de informații noi. Și ghici ce, toată viața trebuie să acumulam informații noi, pentru că acestea se schimbă de pe o zi pe alta, iar cine nu e la curent cu noutățile, va rămâne în urmă și va spune "lasă că știu eu mai bine" și, automat, nu se va adapta. Pe vremea când eram maimuțe, cine nu se adapta murea. În prezent nu mai mori fizic dar, spiritual, cam da. Viața ta nu va mai însemna nimic în momentul în care te decizi că "nu mai ai ce învăța".

Eu învăț o grămadă de lucruri, inclusiv de la copii de 14 ani, iar asta e un obiectiv pe care mi l-am propus în viață: învață cel puțin un lucru de la fiecare persoană! Nu contează ce vârstă are, ce sex, ce înclinații sexuale, ce culoare, ce partid politic susține etc. Voi învăța cel puțin un lucru: așa da sau așa nu! Asta înseamnă că inclusiv la 80 de ani voi face acest lucru, pentru că altfel viața se oprește în momentul în care zic "gata, le știu pe toate".

Inclusiv în business-urile noastre, ascult și cer păreri chiar și de la oameni care nu fac business. Pentru că business-ul e despre oameni. Servește oameni. Mă plătește și pe mine, dar și pe angajații și asociații mei. Le oferă valoare clienților mei. Îi plătește și pe furnizorii mei, care îmi aduc marfă și materii prime. Îi plătește pe cei care lucrează la stat, calculând impozite și taxe și încasând banii pentru stat. Plătește și statul, care are nevoie de bani pentru dezvoltare, acesta fiind reprezentat tot prin oameni.

Sistemul economic este același lucru. O caracatiță cu multe tentacule care servește pe toată lumea. Taie un tentacul din rădăcină și caracatița poate muri din cauza sângerării. Fiecare tentacul reprezintă o industrie majoră, iar sângerarea înseamnă criza financiară.



În prezent, cu pandemia asta, am postat și niște clipuri în care ceream păreri despre închiderea restaurantelor, iar cel mai comun comentariu sau mesaj era de genul: "lasă să le închidă, că oricum nu e nevoie de ele, spre deosebire de supermarket-uri".

E clar că nu înțelegem sistemul economic așa cum trebuie. Închizând restaurantele, se va întâmpla exact ce am zis cu caracatița. În plus, angajații din HORECA (Hoteluri, Restaurante, Cafenele) vor rămâne pe drumuri. Și nu sunt deloc puțini. Furnizorii din HORECA, care pot fi și producători locali (de legume, lapte, pâine sau alte alimente necesare), producători și furnizori de ambalaje, METRO (de unde mulți agenți economici din HORECA își fac piața) etc. - toți ăștia pot intra în insolvență, iar angajații lor la fel.

E ușor să spunem "închideți-i pe toți, că oricum noi nu mergem la restaurant sau hotel". Dacă ai spus asta, e ca și cum ai spune "lasă, că știu eu mai bine". Refuzi să înveți, refuzi să crezi că nu ai dreptate, refuzi să te gândești și la ceilalți, e important doar ceea ce crezi tu. Am fost omul ăsta și îți spun clar: omul ăsta nu are viitor, dacă are mentalitatea asta. Dacă ești omul ăsta, să știi că ar trebui să nu mai fi, dacă vrei să schimbi ceva în bine în viața ta.

Eram egoist! Mă gândeam că ce nu îmi trebuie poate să dispară, că oricum nu îmi aduce mie satisfacție. Însă e egoist să gândești așa, pentru că alții au nevoie de acel ceva și nu suntem noi în măsură să le spunem ce să facă și ce nevoi să aibă. Așa cum eu și tu avem niște nevoi, ne plac anumite lucruri, așa sunt și alți oameni care au nevoi diferite și cărora le plac lucruri diferite.

Atât timp cât nu acceptăm asta, că oricine are dreptul să fie cum vrea și să facă ce vrea și îi judecăm pentru asta, viețile noastre vor fi la fel de egoiste și neînsemnate și vor da mai departe hate și vor primi hate în continuare, ca un ciclu de neoprit.

Eu am început să primesc foarte mult hate în Social Media, tocmai pentru că oamenii au alte nevoi, iar eu vorbesc despre business și bani, iar ei vor doar să nu mai aibă probleme. Dacă s-ar putea, să închid dracului cafenelele și gura, pentru că ei oricum nu beau cafea și nici nu le place ce rahat mănânc atunci când vorbesc. Dar cine sunt eu să îi judec? Oamenii au și ei problemele lor.

Uneori mă mai opresc să răspund la comentarii, punând câteva întrebări sau pur și simplu lăsând un răspuns tranșant, dar fără hate, însă îmi dau seama că oamenii ăștia fac parte din categoria "lasă că știu eu mai bine" și că nu voi avea succes în a-i ajuta, momentan. Trebuie să găsesc alte soluții pentru nevoile lor. Până atunci, mă axez pe oamenii care sunt deschiși la informații noi și diferite. Vorbesc despre oameni ca tine, pentru că ai achiziționat acest ebook, în loc să mănânci la un restaurant astăzi, poate.

Unii spun că încerc doar să vă vând cărți și să fac bani de pe urma voastră, alții spun că dau ebook-urile astea prea ieftin. Înțeleg ambele părți, însă am ales să concep aceste ebook-uri pentru a vă ajuta. Prețul "ieftin" sau deloc.. sau faptul că "vă vând" chestii, sunt ambele irelevante, în aceeași măsură. Eu dacă aș vinde câte un ebook pe zi, timp de 10 ani, nu aș acoperi nici măcar prima investiție pierdută într-una din cafenelele noastre.

La mine pe site găsești și chestii gratis, dar și chestii "ieftine", pentru că scopul meu este să vad rezultate în economie, nu în mesajele voastre de mulțumire sau dispreț. Știu că sunt multe oportunități în țara asta și vreau să stau lângă cât mai mulți oameni care muncesc și fac bani și care sunt îndreptați către dezvoltare, din toate punctele de vedere. Sunt deja unii

dintre voi care îmi scriu că au început să facă bani datorită ajutorului meu. Nu este în totalitate adevărat! Eu vă pun la dispoziție informații care știu că funcționează, însă meritul este al vostru în totalitate, pentru că ați ales să le și puneți în aplicare.



Instagram

take a pic & share it on Instagram

**NU MAI VREAU
SĂ FIU SĂRAC,
DAR NICI SĂ AJUNG
BOGAT SINGUR**

@cristian.chifoi

Cum funcționează educația

Orice carte citită reprezintă fix pipi de cangur, dacă informațiile din ea nu sunt folosite în viața reală! Și văd mulți oameni care citesc exagerat de multe cărți și nu fac nicio schimbare. Pentru că trebuie să facem schimbări. Eu sunt pregătit să schimb tot, de mâine, dacă azi nu mai funcționează ce am făcut până acum. Despre asta vorbeam la început - adaptabilitate sau moarte!

Gandhi spune exact așa:

“Trăiește ca și cum vei muri mâine! Învață ca și cum vei trăi o veșnicie!”

Însă nu este de ajuns să înveți. Inteligența nu așa se definește, numai prin faptul că citești și știi lucruri. Asta înseamnă doar că ești cult.

Inteligența se traduce prin acumularea și folosirea cunoștințelor și a abilităților.

..acumularea și FOLOSIREA! Deci nu e de ajuns să citești, asta o poate face oricine. Cei care ies în evidență și își câștigă controlul asupra vieților lor sunt cei care și fac lucruri, nu doar acumulează informații.

Deci, am citit “Tată bogat, tată sărac” - de Kiyosaki, “Unshakeable” - Tony Robbins, Cădranul banilor, De la idee la bani, Regula 10X, Cel mai bogat om din Babilon.. fucking etcetera! Da, mi-au plăcut, însă dacă nu acționam în conformitate cu informațiile primite, le-aș fi citit degeaba.

Doar aș fi mers pe la prieteni să le impui capul cu ce lucruri minunate am învățat și.. cam atât. Nu! Am încercat să aplic tot ce puteam aplica. Pentru că nu poți aplica chiar tot. Așa că și în cazul tău, dacă poți să aplici chiar și o singură chestie din ebook-ul meu, viața ta se poate schimba în totalitate, forever! Dar trebuie să o aplici.

Mai este o problemă cu acele cărți menționate mai sus, care sunt foarte bune pentru mentalitate, dar care au informații foarte vagi și care nu funcționează în zilele noastre, la noi în țară. Scopul ebook-ului meu a fost să aspectul asta. Pentru că mie îmi place să dau informații fiind strict pe subiect, fără să pierd prea mult timp. Urăsc să pierd timpul! Nu am mai citit o carte de genul de 8 luni de zile, ci m-am concentrat pe scris, tocmai

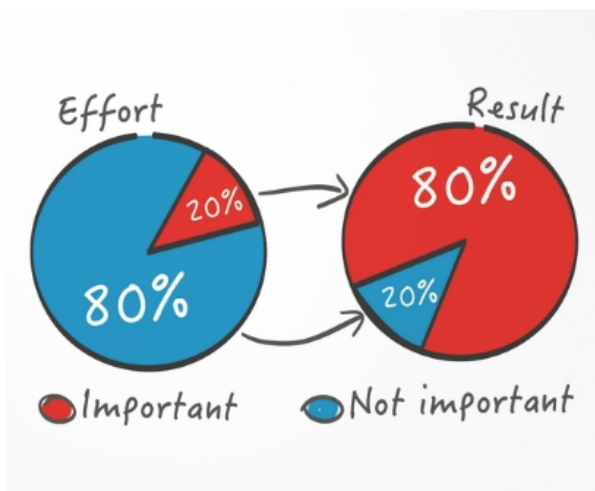
pentru că trebuie să și acționezi. Îți recomand inclusiv ție lucrul ăsta. Credeam că cititul mă liniștește, însă scrisul o face și mai mult. Dacă nu va funcționa la fel și pentru tine, ce te costă să încerci măcar? Îți reamintesc că trebuie să și acționezi cumva, oricum. Pune-ți gândurile într-un document și vezi cum te simți.

Acumularea de prea multă informație nu e nici ea bună. În capul tău va fi ca o tornadă zilnică de amănunte, care se învâрте continuu și nu se oprește niciodată la o informație utilă, pe care ai putea începe să o execuți de azi și care să îți aducă rezultate reale în viață. Nu trebuie să scrii neapărat ebook-uri pentru a le vinde. Eu când am decis să scriu prima carte, #NOTORIU, nu am avut vreun gând de comercializare.

Citeam "Regula 10X" la momentul ăla și parcă citeam aceeași carte despre educație financiară ca și celelalte de genul ăsta citite până atunci. Ca să fie clar, Grant Cardone e mentorul meu și învăț foarte mult de la el în fiecare zi. Si nu, nu am cumpărat niciodată cursurile lui și nici nu o voi face. Am văzut ce spune, am înțeles în profunzime ce spune și caut doar să aplic cât pot, pentru a schimba lucrurile în bine în viața mea.

Dar m-am oprit din citit cartea, cam pe la 80%, și am decis să o încep pe a mea. Pentru că aveam atâtea informații bune acumulate și folosite în viața reală, încât trebuia să le așez undeva, pe foaie sau într-un document digital, ca să nu se mai învâرتă atât în capul meu, fără niciun scop. Și de atunci nu am mai citit nicio carte! Acum am un set nou de vreo 8 cărți, pe care le voi începe curând și le voi termina cât de repede pot, ca mai apoi să încep iar o etapă lungă de aplicat lucruri și învățat din ele, în fiecare zi.

Dacă ai auzit de principiul Pareto (80/20), care se aplică aproape în orice, atunci o să mă folosesc de exemplul ăsta ca să îți spun cum fac eu cu informațiile. Citesc 20% din timp și aplic 80%. Când făceam invers, nimic nu se schimba. Pentru că schimbarea vine din



făcut chestii, nu din vorbit despre făcut chestii. Poate mă vezi în fiecare zi online, cu câte un clip nou, ca și cum aș da din gură continuu doar ca să nu tac, însă muncesc 10-14 ore pe zi, în fiecare zi, fără excepții. Poate o zi pe lună îmi iau liber.

Îți dai seama că nu voi face asta până la bătrânețe, dar în momentul ăsta sunt în faza în care investesc orice minut și orice ban în mine și în companie, pentru ca mai încolo toate astea să mi se întoarcă înzecit. Și nu am vrut să aștept să ajung acolo mai întâi, ca mai apoi să mă pun pe vorbit din poziția de milionar realizat, pe care îl doare în fund că oricum are bani să facă ce vrea. Nu!

Vreau ca peste 5 ani, când mă uit în urmă la clipurile mele de pe vremea când era pandemie și am decis să stau la ai mei pentru o perioadă, tocmai pentru a salva bani și a-i investi în ceea ce fac, ca peste 5 ani să ajung milionar, să fac clipurile alea publice din nou și să vă zic:

“Uite mă, vă tot spuneam de pe atunci - muncă, investiții, fără vacanțe, fără haine scumpe, fără cumpărat propria casă, luați ebook-urile și haideti să învățăm împreună, faceți ce vă doriți de pe acum, nu vă aruncați la credite ipotecare etc.”

...și să vă arăt că tot ce v-am spus a dat roade, însă nu ați vrut să mă ascultați și ați pierdut 5 ani. Mai ales cei care au decis să dea hate, în loc să se folosească măcar de o informație primită de la mine. Pentru că din tot conținutul meu, este imposibil să nu găsești măcar o informație utilă. Băi, una mă! Și dacă eram cel mai prost om în viață, cel mai needucat, cel mai lacom, cel mai inutil.. o informație bună pentru tine tot găseai și o foloseai ca să te ajute, oricât m-ai fi urât și mi-ai fi dat pumni în cap.

Ce spuneam la început despre mine? Că sunt dispus să învăț cel puțin o informație de la fiecare om pe care îl întâlnesc, oricine ar fi și oricât de inutil mi s-ar părea. Și asta nu e o caracteristică specială de-a mea, care vezi doamne, mă definește pe mine ca persoană. Nu. Fiecare dintre noi trebuie să fie dispus să învețe ceva nou în fiecare zi, de la orice om, oricine ar fi.

Pentru asta trebuie să înveți să ascuți oamenii, mai ales pe cei pe care nu îi suporti! Sună ciudat, nu? Am învățat mult mai multe lucruri de la oamenii pe care îmi venea să îi omor.

Pentru că atunci când urmărești pe cineva de care îți place, vei asimila toate informațiile, bune sau proaste. Trebuie să fii un pic mai pragmatic și să filtrezi. Așa că dacă poți asculta un om de rahat, care spune tâmpenii pe care nu le suporti, care pentru tine pare inutil, vei afla cele mai bune informații de la el. Nu înseamnă să îl asculți mereu, ci doar să iei minim o informație care poate să te ajute.

Dacă ai auzit de **Dan Pena** - the Trillion Dollar Man - să știi că omul ăsta înjură, este foarte dur în exprimare, te face cu ou și cu oțet pentru că ești un pussy, iar asta este tot ce eu nu promovez niciodată. Eu cred într-un echilibru de bunătate și susținere, combinate cu un pragmatism care să taie orice scuză din vocabularele noastre. Nu aș folosi niciodată metodele lui de a ajuta oamenii, pentru că ăla e stilul lui, iar mie nu îmi place. Însă pe mine m-a ajutat cu o grămadă de informații bune pe care le-am folosit în stilul meu, pentru că am decis să ascult, să asimilez și să aplic.



În prezent mă uit la Cardone și la Gary Vee, pentru că pe ei i-am ales ca și mentori. Sunt foarte diferiți unul față de celălalt. Gary promovează hustle-ul foarte mult. Adică să înveți să o iei de jos, să înveți cerere și ofertă, de la vândut baseball cards, la vânzări de garaj, unde cumperi lucruri foarte ieftin și apoi le vinzi mai scump prietenilor sau pe o platformă de-a lor făcută pentru așa ceva (Craigslist, Amazon). Cunosc tineri de-ai noștri care fac asta prin OLX, EMAG, Facebook Marketplace etc.

Cum am început eu să fac bani în adolescență

Eu când aveam 18 ani, cumpăram haine de firmă de pe un site din America, de unde nu puteai să cumperi chiar așa ușor. Dar am găsit un băiat care facilita serviciul ăsta și la fiecare item pe care mi-l doream îmi adăuga un comision de câțiva dolari. Urmăream mereu lichidările de stoc pe anumite iteme (adidași, bluze, șepci, tricouri etc.), ale căror prețuri ajungeau de 5 ori mai ieftine, fiind ultimele perechi din gamă. Comandam mai multe iteme de genul și, când veneau, le vindeam prietenilor de două ori mai scump decât le luam eu. Dar pentru ei tot era bine, pentru că erau la jumătate de preț față de magazine.

Grant Cardone, în schimb, promovează afacerile mai bănoase, în imobiliare sau business, și vorbește mult despre vânzări, având insight-uri foarte mișto, care m-au ajutat extrem de mult în campaniile de marketing pe care le promovăm în business-urile noastre.

Îi urmăresc zilnic, asimilez informațiile și le aplic. Însă nu am cumpărat niciodată nimic de la ei, ci doar le-am consumat content-ul în Social Media. Pentru că deja am cheltuit foarte mulți bani pe educație de când am început business-ul. Pe cărți, cursuri, ore de consultanță, bani investiți în teste etc. Totuși am fost dispus oricând să bag bani în educație. Cine nu e dispus să o facă, va pierde mult mai mulți bani și timp.

Am investit, iar acum e timpul să aplic. Va veni din nou momentul să investesc, însă mult mai inteligent și mult mai diferit. Nu dau spoilere acum, dar voi vorbi despre asta când va veni momentul, în Social Media.

Am făcut cu voi un Poll pe Instagram, în care vă întrebam ce informații vreți să mai găsiți în acest ebook. Un răspuns mai diferit a venit de la un tânăr care îmi spunea să dau și alte exemple, pe lângă ce am făcut eu. Sunt de acord și nu sunt de acord.

Adică ai văzut că am dat câteva mai sus, dar nu am de gând să mă folosesc de succesul altora ca să îmi scriu cărțile. Voi vorbi despre alții doar în ideea în care m-au ajutat informațiile lor și am reușit să am rezultate aplicându-le. Însă consider că restul exemplelor trebuie să fie de la mine. Pentru că m-am târât prin mocirlă, înconjurat de mentalitatea veche, fără să am pe cineva care să mă învețe din experiențele proprii. A trebuit să îmi caut singur ajutorul și să îl cer și nu mi s-a oferit de fiecare dată, dar asta e normal.

Ceea ce nu e normal este faptul că ne e frică să cerem ajutor, pentru că vom fi judecați. Și credem că cei care ne ajută ne vor "avea la mână" și ne vor controla viețile. Este doar pe jumătate adevărat. Faptul că am crezut și eu asta, m-a ținut o perioadă lungă pe loc. Până am zis GATA, nu are nimeni cu ce să mă controleze și nu mai ofer controlul asupra vieții mele nimănui, niciodată. Îmi voi lua singur deciziile și îmi voi asuma tot!! Pentru că ghici ce, suntem responsabili pentru toate deciziile luate în viața noastră.

Orice decizie iei, vor fi repercusiuni bune și rele. Inclusiv faptul că nu iei o decizie, este o decizie în sine. Și asta e cea mai păcătoasă decizie. Nimic bun nu va rezulta din decizia de a nu lua o decizie. Se vor amplifica toate nesiguranțele tale și îți vei antrena mintea să facă asta și data viitoare când trebuie să iei o decizie. Îți va fi mai ușor să rămâi în indecizie, înconjurat de nesiguranță și anxietate și vei deveni bun la asta.. pentru că asta ai exersat.

Știi de unde știi? Bineînțeles că știi. Am fost la fel. Apoi am început să exerseze luarea deciziilor cât mai rapid. Acum o fac instant. Chiar dacă e decizia greșită. Inclusiv la noi în companie, când trebuie să facem o investiție, o schimbare sau o concediere.. pentru că trebuie. O facem fără să stăm prea mult pe gânduri. Pentru că orice decizie e reversibilă. Dacă am concediat pe cine nu trebuia, o să caut o persoană asemănătoare la următoarea angajare. Dacă am investit niște bani aiurea, la fiecare dată viitoare iau cealaltă decizie - deci am pierdut o dată dar voi câștiga de fiecare dată pe viitor; dacă am făcut schimbarea greșită, următoarea dată nu o voi mai face. Înțelegi ideea?

Deciziile trebuie luate rapid, pentru că așa înveți la fel de rapid. Dacă mi-ar fi luat o lună să decid că trebuie să fac investiția, deja într-o lună s-au schimbat datele problemei, decizia devenind irelevantă. Am pierdut timp și nu am primit niciun răspuns.

Dacă m-aș despărți mâine de iubita mea pentru că nu mai văd un viitor împreună și as vedea apoi că am făcut o greșală, aș munci de 10 ori mai mult să o recuceresc. Dacă nu s-ar întoarce, înseamnă că oricum am luat decizia corectă. Persoana potrivită s-ar fi întors, pentru că ar fi înțeles același lucru, că deciziile se pot schimba, cu repercusiuni, dar dacă ar fi asumate, ar rezulta exact ce trebuie.

Educația este un proces continuu, nu o destinație

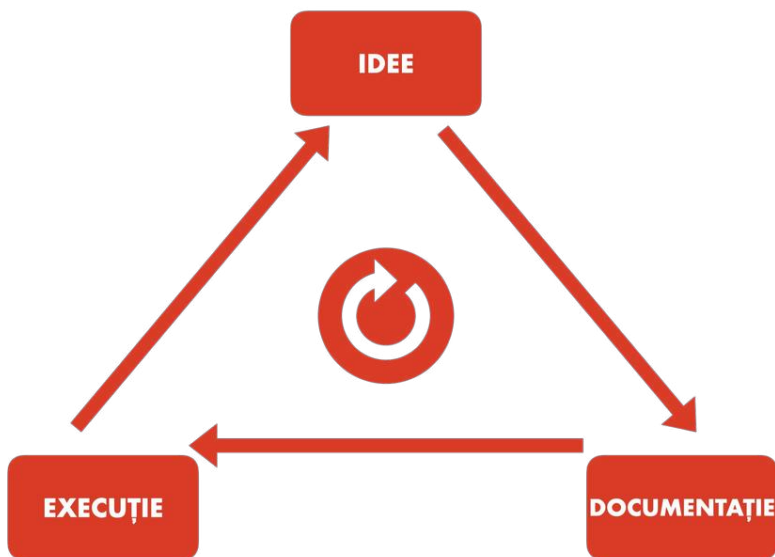
Un proverb chinezesc spune așa:

***“Procesul de învățare este ca vâslitul în amonte:
dacă te oprești din vâslit, o iei la vale”***

La fel și dacă te oprești din respirat, mori. Dacă te oprești din crescut, scazi. Dacă te oprești din dezvoltare, vei regresa.

Iar procesul ăsta de învățare are 3 pași:

- ideea
- documentația
- execuția



Cu toții avem idei în fiecare zi, însă cei care ajung să aibă succes sunt cei care trec prin procesul de învățare, în mod circular. Dacă ai o idee, secunda doi trebuie să te ducă pe documentație (research). Și în zilele noastre poți face research online mult mai ușor decât ai fi putut să o faci în 2010. Ai informații bune despre orice. Eu am învățat să îmi construiesc business-urile din informațiile astea online. Nu am fost în străinătate să văd concepte sau idei super wow, ci am intrat pe Pinterest, Instagram, Youtube etc. Am căutat cât am putut despre ce mă interesa și, ghici ce.. am găsit!

Însă următorul pas a fost să execut pe informațiile alea. Nu am pierdut nici măcar o secundă. Cu cât trec mai multe secunde de când ai acumulat informații, fără să le aplici, cu atât cresc șansele să nu mai aplici niciodată.

Inclusiv dacă continui documentația prea mult. Majoritatea lumii face asta. Termină o carte și o iau instant pe următoarea la citit. Citesc un articol despre ceva, apoi încă unul și încă unul și tot așa. Eu când am luat primul curs de business, care normal se parcurgea în 4-6 luni, l-am terminat într-o singură lună. Eram așa de mândru: *"uite mă, alții îl fac în 6 luni, iar eu într-una singură.. sunt foarte șmecher!"* - de fapt eram foarte prost!

Deoarece eu practic am adunat o grămadă de informație într-un timp scurt și nu am aplicat nimic. Și când a venit ziua să aplic, informația de la început - pe care trebuia să o aplic pentru început - era cea mai veche informație și nu mai țineam minte nimic. Mi-am dat seama de greșală și apoi am luat cursul de la început. Mi-a luat 3 luni să îl parcurg, însă rezultatele au fost excelente.

Vedeam câteva clipuri (pentru că era un curs video) și apoi aplicam în companie ce se potrivea. Bineînțeles că nu toate se vor potrivi, dar e de ajuns ca dintr-o carte, o singură informație să fie folositoare, iar informația aia, după ce o aplici, să îți schimbe viața pentru totdeauna. Aplicând treptat, în timp ce înveți, îți oferă din nou idei - așa cum am precizat în procesul de învățare prin cei trei pași (idee - research - execuție).

Din momentul în care am executat, ideile începeau să vină ca o avalanșă. Aveam prea multe, nu le mai făceam față. Eh, când se întâmplă asta, trebuie să faci același lucru, de la început. Alegi una și apoi urmezi pasul 2 - Research, baby! Le lași pe celelalte și o alegi pe cea mai la îndemână (nu cea mai bună) - deci nu sta să vezi care e cea mai bună idee! Instinctul tău știe

care e cea mai bună, deci e ca și aleasă, trebuie doar să îți asculți instinctul. Apoi mergi mai departe până la pasul 3 - Execuția. Și tot așa!

Procesul ăsta nu se oprește niciodată și vei vedea diferențe între cine erai cu un an în urmă și îți vei face cruce. Îți spun din experiență. Doar nu te mai bloca la Idee.. sau la Research! Ai nevoie să aplici. Poate îți spui că nu prea o să ai cum sau că nu ai ocazia și locul, motivația să o faci. Dacă se întâmplă asta, oprește-te din surfat printre idei sau research și concentrează-te pe aplicat, cumva, cândva, undeva. Nu o lua de la capăt cu idee + research, fără să mai aplici, pentru că altfel ciclul ăsta va rămâne așa pentru tot restul vieții. Și nu vei mai ajunge niciodată să aplici.

De ce? Pentru că așa funcționează creierul uman. Te ține unde crede el că e safe. Unde i-ai dat deja informația că vei supraviețui. Nu te va lăsa, după ce te-ai obișnuit într-un fel, de foarte mult timp, să încerci ceva nou! Va încerca să te protejeze, iar tu îl vei asculta.

De când mi-am dat seama de asta, am început să fac exact opusul a ce îmi spunea creierul sau cei din jur. Nu umbla dezbrăcat iarna că răcești! Dacă te doare ceva, nu forța! Nu face asta, că au încercat și alții și nu le-a ieșit! Pff.. Umblu dezbrăcat și nu răcesc niciodată! Când mă doare ceva, fac sport mult mai intens și îmi trece mult mai repede! Aleg să fac lucruri MAI ALES dacă altora nu le-au ieșit!

Dacă îmi e frică de ceva, o fac instant! Îmi pun creierul în competiție de fiecare dată când îmi spune să nu fac ceva, tocmai pentru că trebuie ca el să asculte de mine, nu invers. Nu vorbi cu fata aia că o sa te refuze! - pff.. instant vorbesc cu ea! Chiar daca mă va refuza, am eliminat frica de nou instant! Nu pierd timp și nu îmi antrenez creierul să mă țină în zona de confort niciodată.

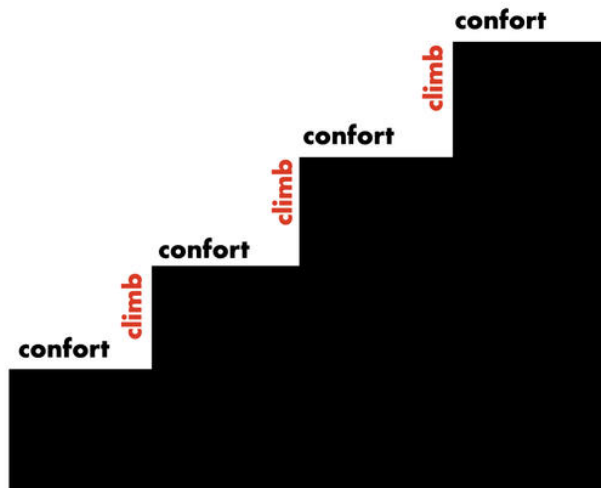
Cred că ai auzit de vorba asta: **Confortul este moartea evoluției!**

Nu judec pe nimeni care alege asta, pentru că și eu aleg confortul unei mașini mai bune, unui apartament mai cozy, unei mese mai fancy în oraș. Dar ca să mi le pot permite în fiecare zi, pentru tot restul vieții - și nu o dată pe săptămână sau pe lună! - trebuie mai întâi să nu mai fiu în zona de confort. Gândește-te la evoluție ca la o scară!



Instagram

take a pic & share it on Instagram



@cristian.chifoi

Mai întâi trebuie să urci.. urcatul este inconfortabil! Te va scoate din zona de confort, dar apoi te va băga în altă zonă de confort. Diferența este că următoarea zonă de confort e mai la înălțime. Ca să treci de ea, iar va trebui să ieși din zona de confort - urcatul inconfortabil te va duce la o zonă de confort mult mai înaltă. Fiecare zonă de confort atinsă va fi reprezentată prin HIGH STANDARDS - vei duce o viață mult mai plină, din toate punctele de vedere. Și este decizia ta la care zonă de confort te vei opri. Nu cred în urcatul scării pentru toată viața. Poți să înveți și în ultima zonă de confort pe care o alegi, și poți crește și acolo.

Exemplu? Ok.

Ai pornit într-o companie de la meseria de recepționar. Preluai apeluri telefonice. Te-ai educat, ai văzut idei noi, ai făcut research, ai aplicat! Ai învățat! Cineva te va remarca, atunci când devii mai bun la ceea ce faci, sau poți să îți prezinți argumentele pentru promovare pe cont propriu, în compania respectivă. Doar să iei în considerare beneficiile pe care le aduci în companie, ÎN PLUS față de munca zilnică pe care oricum trebuie să o faci!

Promovezi! Salariu mai mare, propriul birou. Gata, ai urcat o treaptă, ai depășit inconfortul și acum ai ajuns la o zonă de confort mai înaltă. Faci același lucru și ajungi șef de echipă. Ai mai urcat o treaptă. Salariu și mai mare, beneficii mai multe, responsabilități mai multe - altă zonă de confort.

Ce se întâmplă când vrei să ajungi șef pe tot departamentul tău? Același lucru, dar ajungi la o zonă de confort care este mult mai inconfortabilă decât urcatul ultimei trepte.. nu îți iese nimic, nu mai faci față programului, te deranjează tot, nu îți mai suporti colegii și nici șefii. Tot încerci să te obișnuiești, dar nu iese. Trece un an, trec doi, iar tu deja te-ai obișnuit cu inconfortul pentru că îți aduce confort financiar, doar că te simți mizerabil în fiecare zi. Ce se întâmplă atunci?

Cea mai mare greșală pe care o fac majoritatea oamenilor este să rămână în același mediu, doar pentru banii ăia. Le e frica să coboare înapoi o treaptă, unde erau fericiți pe bani mai puțini, iar viața lor putea evolua așa, lăsându-le timp și pentru alte lucruri. Majoritatea tac și înghit sau se chinuie să mai urce o treaptă, distrugându-se căsnicii, relații, familie, sănătate etc. Pentru faptul că nu pot accepta ca ceilalți să îi vadă că au regresat. În fapt, ăsta nu e un regres. Regresul este atunci când nu accepți cine ești și ce te face fericit, crezând că dacă începi o competiție cu ceilalți sau prin contul bancar demonstrezi că ai ajuns cineva. În cazul ăsta, evoluția ta ca om zace în faptul că accepți exact cine ești și ce te face fericit.

Adică coborârea treptei, înapoi la cea de șef de echipă, pentru că te simți mai bine lucrând cu mai puțini oameni și având mai puține responsabilități, implicit un salariu mai micuț. Sau încercarea cu o altă companie, pentru că e posibil ca mediul de lucru să fie de vină pentru faptul că nu te simți cum trebuie.

DAR - acest lucru îți va permite să evoluezi ca om, cu adevărat! Îți poți găsi noi pasiuni, pentru că ai mintea limpede și ai timp pentru asta. Eu unul nu funcționez așa, la mine scara fiind destul de înaltă. Însă asta sunt eu, mi-am dat seama cine sunt și ce vreau să fac. Și ce mă face fericit. Deja am ajuns în punctul în care lucrez cu foarte multă lume și nu îmi ajunge. Vreau și mai multă lume cu care să lucrez ca să construim ceva mișto în România. Cei cu care lucrez nu trebuie să fie ca mine, din contră. Asta mă face pe mine fericit și dispus să urc pe scara asta, ieșind din zona de confort, continuu.

Ăsta sunt eu. Tu cine ești? Dacă nu știi, e ok, nici eu nu am știut pentru o perioadă foarte lungă de timp, în care am încercat multe lucruri. Asta trebuie să faci și tu. După ce încerci îndeajuns de multe lucruri, vei vedea în care zonă te simți cel mai bine, iar atunci vei ști exact ce ai de făcut!

Unii dintre noi trăim o viață întreagă și nu ne descoperim pe deplin, nici măcar pe aproape. Ni se spune de la 14 ani să alegem ce ne place pentru liceu. Ni se spune iar la 18-19 ani să alegem ce vrem să facem pentru facultate și apoi pentru tot restul vieții. Nu ți se pare un pic ciudat? ca să nu zic stupid de-a dreptul.. să îți spună cineva că la 18 ani deja trebuie să ai viața rezolvată.. Nu vrei să uiți tâmpenia asta și pur și simplu să încerci tot ce poți ca să vezi ce ți se potrivește?

Eu dacă aș avea din nou 19 ani și nu aș ști ce facultate să fac, nu m-aș băga la niciuna. Aș merge să muncesc undeva. Poate chiar la mai multe undeva-uri, ca să văd ce îmi place. Facultatea nu pleacă nicăieri. O găsești acolo și peste un an și peste 5. În schimb, ne aruncăm de la 19 ani în ceva care nu știm ce va însemna peste noi mai târziu. La vârstele alea trebuie să avem flexibilitate!

Ar mai fi o variantă în care aș face facultatea la frecvență redusă, doar în weekend, iar în rest aș munci în mai multe domenii de activitate, ca să testez. Oricum, pe diploma de final nu scrie prea multe detalii. Deci dacă ți-ar folosi mai târziu la angajare, e același lucru, numai că în cei 3 ani de facultate cu frecvență redusă, ai câștigat și experiență de muncă. Ghici ce, când ajungi la angajare, peste 90% din angajatori îți cer experiență în muncă, nu diploma de facultate!

Am avut mulți colegi care, după ce au terminat Facultatea de Științe economice, au ajuns să lucreze la McDonald's, ca barmani sau ospătari, merchandiseri la Auchan sau Metro etc. Și toată lumea știe povestea asta.

Mai ales cei tineri știu că se vor angaja foarte greu după facultate, în domeniul lor. Pentru că România are prea puține companii mari care oferă internship-uri sau programe de ucenicie, de start, pentru cei fără experiență.

Toată lumea știe și tot toată lumea face o facultate doar ca să facă o facultate (aproape toată lumea). Practic își omoară flexibilitatea, timp de 3-4-5-6 ani, doar ca să vadă dacă li se potrivește domeniul de activitate mai apoi. Și 90% dintre ei vor fi surprinși neplăcut. Eu după ce am făcut petrol și gaze, am fost pe platformă marină, pentru că asta era visul meu. Să merg pe mare, să fac bani grămadă, ca mai târziu să încep o afacere. Și am făcut 4 ani pentru asta.

Ca mai apoi să aflu că nu aveam nevoie de facultate ca să ajung pe platformă.. și că, de fapt, nici nu prea îmi plăcea să lucrez acolo. Am fost mințit și am acceptat minciunile cam toată viața. Și mi-a fost de ajuns. Când am rămas fără job și industria petrolului a picat, am decis să mă apuc oricum de business, cu bani împrumutați, fără să mai aștept să fac bani într-un alt domeniu, pentru că oricum voiam să fac business. S-a schimbat tot.

Am conceput mediul meu natural de la 0, alături de oamenii cu care am decis să încep, și am creat un set de reguli intern, care să ne ajute pe toți să evoluăm ca oameni și să facem societatea un mediu mai frumos de trăit pentru toată lumea. Pentru că nu societatea ne dictează cine suntem, ci noi dictăm societății. Dacă societatea nu ar mai fi populată de oameni, societatea ce ar mai dicta?

Însă societatea este de ceva timp pe aici, cu mult înainte să ne naștem noi sau părinții noștri, și deci a dat mai departe valori pe care le-am acceptat de bune, fără să ne întrebăm dacă e bine pentru noi înșine să le acceptăm.

Ce e căsătoria?

De ce iubirea trebuie declarată la Primărie și înregistrată în acte? Nu poate fi doar iubire pe viață sau nu? Iar oamenii să se poată despărți (pentru că oricum divorțul e în floare), fără judecată și bătaie de cap, fără să se piardă foarte mulți bani, timp, nervi etc. Eu nu zic să nu ne mai căsătorim!! Eu pun doar întrebarea DE CE?

Practic Primăria trebuie să înregistreze iubirea ta în acte, ca să te poată ajuta în cazul unor împrumuturi sau să te tragă la răspundere și pe tine și pe jumătatea ta.

Cunosc oameni care nu ies din căsătorie, deși nu mai funcționează, din cauza actelor și bătăii de cap pe care o aduce Tribunalul (nu vorbim aici de copii). Și mai sunt și oameni care ies mult prea ușor din căsătorie.

În ambele cazuri eu rămân imparțial. Nu sunt de acord nici cu una, nici cu alta. Însă, îmi pun întrebarea: Cine a inventat căsătoria și de ce?

Normal, căsătoria a apărut datorită nevoii de alianțe între imperii, state, regate, în vremurile de demult, când asta nu se întâmpla din iubire. Era doar o chestie politică. Problema apare atunci când nu mai poți sta în relația aia că nu mai suporti. Iar în momentul ăla, vei avea de-a face cu birocrăția. Unde vreau să ajung cu asta? Fie că semnezi actele pentru căsătorie, fie că rămâi celibatar, fie că alegi concubinajul, vreau să înțelegi ideea de bază.

Pentru mine, ideea de bază aici, care mi-a mâncat zilele și m-a făcut să mă întreb mereu de ce, este:

Cine sau ce spune că lucrurile TREBUIE făcute AȘA?!

Asta se aplică în tot.

- trebuie să mergi la școală să ieși note bune dacă vrei viitor
- trebuie să mergi la facultate apoi ca să ai un job bun
- trebuie să îți faci sau să îți cumperi propria locuință
- trebuie să te căsătorești ca să faci copii
- trebuie să te mulțumești cu ce ai
- trebuie să le lași ceva copiilor tai

TREBUIE... Cine spune asta? Societatea? Societatea pe care apoi o blestemăm în fiecare zi că e de c**at? Atunci de ce mai faci ce spune societatea?

Eu nu zic să nu faci, eu zic doar să te întrebi dacă faci lucrurile astea pentru tine. E clar că la 7 ani, când te duc ai tăi la școală pentru prima dată, nu e alegerea ta. Dar când vei avea copii, vei ști că există și alte opțiuni. Părinții duc copiii într-un sistem educațional despre care știu că oricum nu te ajută cu nimic! Atunci de ce o mai fac? Pai au și ei muncă, au și ei nevoie de ore libere ca să nu îi mai tâmpească la cap, au și ei problemele lor.

Pai normal că le au, că nu au știut cum să își rezolve problemele înainte să facă un copil. Cel puțin problemele financiare. Pentru că dacă accepți modelul de mai sus, în care TREBUIE școală, job bun, casă, mașină, căsătorie, fără să te întrebi măcar DE CE sau care vor fi rezultatele finale, vei intra într-o familie în care vei avea și tu aceleași probleme pe care le-ai întâlnit la ai tăi, când erai copil.

Eu unul am zis clar că nu fac copil dacă va trăi cum am trăit eu!

Ai putea să îmi spui

Bă, Cristi, dar așa e normal mă.. sunt probleme peste tot, toată lumea trece prin asta..

Îți dau dreptate, însă dacă știi că poți face mai mult și mai bine, astfel încât viitoarea ta familie să nu aibă aceleași probleme financiare sau în care nu aveți timp sau chef unii de ceilalți, de ce nu o faci?

Sunt conștient că toata lumea are probleme, dar eu nu vreau ca problemele pe care le-am avut eu să le aibă și familia mea. Pe partea financiară nu vreau să existe problemele astea, punct.

Tu poate ai altceva în minte, dar sunt sigur că nici tu nu vrei aceleași chestii pentru copiii tăi, ci vrei să nu le lipsească nimic.

Ce fac majoritatea oamenilor? Exact opusul.. se aruncă în căsătorie fără ca măcar să fi început un plan de rezolvare a problemelor financiare. Și așa ajung în aceeași situație în care TREBUIE să treci prin viața asta exact cum face majoritatea. Ceea ce nu înțelege majoritatea este că se poate și pentru ei. Nu trebuie să fie o majoritate de oameni fără viitor, fără planuri, cu probleme financiare și emoționale, pe care mai târziu le proiectează și copiilor lor.

Pentru că la întrebarea “Ce le lași copiilor tăi?”, răspunsul nu trebuie să fie “o casă”. WTF, îți promit că nici nu vor vrea să trăiască acolo, ci o vor vinde și vor face altceva cu banii. Nici răspunsul “le lași moștenire o avere” nu este un răspuns potrivit.

Răspunsul trebuie să fie “le lași o mentalitate potrivită”. O mentalitate pe care o pot folosi să facă ce vor ei. Să facă averi. Să facă bani mai puțini, dar să călătorească mult mai mult. Să își facă o familie cu 10 copii, dar fără problemele clasice ale unei familii cu 10 copii. Să rămână celibatari pentru tot restul vieții, dar să facă caritate.

Asta trebuie să primească de la noi copiii noștri. O mentalitate care le permite să facă orice își doresc, cu scopul de a fi fericiți.

Știu că l-am denumit un ebook de educație financiară, dar după cum observi, primul și cel mai important capitol este în totalitate despre mentalitate, nu despre bani. Menționarea banilor nu are legătură cu mentalitatea. Mentea ta leagă automat banii de fericire, fie că accepți sau nu.

Dacă îți doreai dintotdeauna un Mercedes și ai ajuns la 30 de ani fără să ai posibilitatea încă să ți-o cumperi? Ia gândește-te dacă ar fi să o câștigi?! Ai fi fericit/ă? Banii nu aduc fericirea, dar aduc lucruri care ne fac fericiți. Da, știu, fericirea nu stă nici într-o mașină. Însă confortul pe care ți-l oferă mașina, când vezi că nu îți mai moare motorul că e prea vechi, când se încălzește instant iarna când dai drumul la căldură, când știi că te pune în centrul atenției, făcând ca oamenii să vrea să fie în locul tău etc. - toate astea fac un om fericit.

Deci scapă de vorba asta: “Banii sunt ochiul dracului” pentru că banii nu există! Vei vedea, după pandemia asta, cum banii cash nu vor mai exista în viitor. Pentru că nu hârtia în sine reprezintă valoare, ci lucrurile care pot fi cumpărate cu ei, lucruri care ne satisfac nouă nevoile zilnice.

Așa că, inclusiv prin acest ebook, dacă mâine mor, știu sigur că mentalitatea mea va fi transmisă mai departe. Părinții asta trebuie să facă, la rândul lor. Nu să lase averi și locuințe copiilor lor, ci mentalitatea potrivită pentru ca aceștia să poată ajunge de succes, fericiți, mai ales după ce ei pășesc în neființă (doamne cât de profund a sunat asta.. nu îmi stă deloc în caracter, dar am lăsat femeia spirituală din mine să vorbească).



Instagram

take a pic & share it on Instagram

ESTI EXACT CINE ESTI DUPĂ CE NU VEI MAI FI

@cristian.chifoi

De ce mi se întâmplă toate astea mie???

De câte ori nu ți-ai pus întrebarea asta? Dar bineînțeles, numai când îți mergea rău. Pentru că atunci când ne merge bine nu ne întrebăm "*de ce mi se întâmplă asta mieeee?*" Și ar trebui!

Deconectează-te un pic de întrebarea asta și de ambele situații, bună sau rea, și privește-le de undeva de sus, de pe un nor. Uită-te la tine cum îți storci creierii ca să vii cu răspunsul și nu reușești deloc. În mare parte pentru că atunci când îți merge bine nu îți pui întrebarea aia.

Ce am învățat de când fac business este faptul că trebuie să îți asumi și eșecul, la fel cum o faci cu victoria. Însă când ai o victorie, trebuie să te uiți și la ce ai făcut ca să atingi victoria.

Din greșeli înveți!

Toată lumea a auzit vorba, toată lumea o postează în Social Media, alții și-o tatuează pe corp.. dar mai nimeni nu o aplică! În schimb, se întreabă DE CE EUUUU? DE CE MIEEE? Ca un mic plângăcios care, în loc să caute răspunsuri, își pierde timpul pe lacrimi și apoi pe povestit celorlalți că *uite ce mi s-a întâmplat..*

Vreau să bagi la cap o altă frază:

Tot ce ți se întâmplă azi e suma tuturor acțiunilor tale, până ieri!

Tot ce ai făcut în trecut, inclusiv ieri, are repercusiuni în tot viitorul tău. Nu altcineva.. ci TU! Dacă ai un trecut nasol, trebuie să faci lucruri mișto de azi! Doar așa îți mai poți schimba viitorul pe termen lung. Pentru că rezultatele nu vin instant. Tot ce ți se întâmplă ție e din cauza ta! Știi că e greu să accepți chestia asta, însă până nu o faci, nu vei schimba nimic în viața ta. Și cu toții vrem să schimbăm lucrurile în bine, mai mereu - e normal și omenesc.

Dar ca să schimbi ceva, trebuie să FACI, nu doar să spui că vei face. Fă acum ceva! Nu de Luni! Nu mâine! Ai o idee? Documentează-te și aplică tot ce poți! Așa schimbi ceva! Nu doar citind cărți și urmărind oameni de succes. Să fie clar. Ăla e doar începutul, iar schimbarea nu vine după ce ai terminat cartea, ci după ce ai aplicat măcar un lucru din ea în viața ta..

Da, greșelile ar trebui să te învețe cele mai importante lucruri în viață. Ce îți place și ce nu. Ce să faci și ce nu. Cum să faci etc.

DAR

Dacă începi să te uiți mai mult și la victorii și să le studiezi, vei vedea că ai făcut niște lucruri diferite ca să le atingi. Și părerea mea este că pe asta trebuie să te axezi mai mult. Să vezi ce ai făcut bine și să repeți!

Când facem campanii de marketing, ne folosim tot de principiul Pareto - investim 80% din buget în reclame care au funcționat și au adus clienți, și 20% în teste noi, despre care nu știm ce ne vor aduce, dar trebuie făcute.

Deci, cum ar fi să încerci același sistem pentru educația ta? Să te focusezi 80% pe ce ai făcut bine, ca să repeți, și doar 20% pe greșeli. Pentru că, exact ce spuneam, toată lumea zice că DIN GREȘELI ÎNVEȚI, dar nu văd mai pe nimeni să învețe din greșeli. Se bagă în aceleași relații toxice, nu reușesc să facă schimbări în business sau în carieră ca să le fie mai bine, se uită mai degrabă la Știrile Pro TV decât la o emisiune educativă.

Ți-am zis că eu la 19 ani începusem să vând haine, iar apoi m-am lăsat. Făceam bănuți frumoși, dar am început să ascult de lumea din jur, cum că *ce faci mă, bișniță? nu e treaba așa..* Încă sunt oameni care o fac, de început, și sunt judecați de alții care nu fac nimic. În lunile alea când mă ocupam de haine, am învățat multe lucruri, care acum îmi revin în minte. Am învățat cum să îmi caut produsele, clienții, cum să creez cerere și ofertă, pentru că am aplicat, nu pentru că am citit vreo carte. Cartea te ajută până la un punct. Apoi trebuie să aplici. Nu știu de câte ori să îți mai spun.. TREBUIE SĂ APLICI!!!

Și apoi am decis să mă opresc și să nu mă uit la victorii ca să învăț și să repet, ci m-am luat după alții și m-am inspirat din înfrângerile lor. Până și partea asta de luat exemple de la alții o poți face, dar ai nevoie de antrenament. Vei fi înșelat de multe ori înainte să înțelegi mai bine cum iei doar ceva bun de la un om. Dar e mai bine să o faci, pentru că așa îți antrenezi simțurile. Îți recomand și niște cărți de psihologie pe tema asta.

În prezent, pot să-mi dau seama de un om din primele secunde, dacă mă va ajuta sau mă va încurca. Am ținut oameni lângă mine care mă încurcau și știam, dar câștigam mai mult pe alte părți. Ai spune că e manipulare sau egoism, dar era mai mult o speranță ca *Bă, poate poate reușește omul ăsta să se redreseze și să înțeleagă că își poate îmbunătăți viața alături de noi.*

Mi s-a tot spus să nu am încredere în X sau în Y sau că angajatul nu știu care nu e ok, că de ce mai trag de el sau ea.. Și aveau dreptate, însă nu înseamnă că nu trebuie să încerc! Cum spuneam, am fost înșelat de foarte multe ori, dar până și în ziua de azi sunt dispus să ofer încrederea din prima, cu scopul de a implementa o mentalitate sănătoasă într-un creier tânăr! Dacă am succes cu 1 creier din 100, tot voi trece prin celelalte 99 ca să ajung

acolo. Pentru că acel creier va ajuta și el cel puțin un creier, la rândul lui, și așa se propagă o mentalitate sănătoasă la cât mai multă lume.

Toți cei care mă știu, sau cel puțin majoritatea, cred că eu vorbesc doar despre bani și business și altceva nu știu. Nu.. ca să ajung să construiesc două concepte de la 0 complet, fără nicio experiență trecută în domeniile respective, într-un timp atât de scurt, s-a datorat NUMAI și NUMAI mentalității pe care am dezvoltat-o.

De aia am început cu capitolul ăsta, de aia îți tot spun că fără să începi cu o minte pregătită de schimbări majore, vei eșua în orice faci - carieră, afacere, relație, familie etc. Eu dacă mâine dau faliment în business-ul ăsta, poimăine mă apuc de altceva. Pot începe cu Personal Training, că sunt pasionat și am experiență. Pot începe cu un business în coaching și vânzări, marketing și management. Pot începe cu Rent a Car - EV - pentru că sunt pasionat pe termen lung de mașini electrice și se pot face bani. Pot să încep inclusiv cu o Patiserie, despre care nu știu nimic.

Pot practic să iau orice idee despre care nu știu nimic și în care îmi pot implementa tot ce am învățat și știu că merge și voi face ca ideea aia să meargă din prima. Totul pentru că mi-am pus la punct mentalitatea în primul rând! Cărți citite, cursuri, lucrat foarte mult cu oamenii, rezolvat probleme multe în fiecare zi, focus pe același lucru în fiecare zi etc.

Dacă mergi la sala, o să fac o analogie pe care sper să o înțelegi. Atunci când te apuci, trebuie să dai dovadă de consecvență, să te focusezi pe obiective - să îți construiești un corp sănătos, care arată bine! Punct. Acolo trebuie să fie depusă munca ta. Însă, consecvența va aduce rezultatele.

Mers 6-7 zile pe săptămână la sală, mărit greutate constant sau numărul de repetări, mâncat sănătos în fiecare zi, poate un cheat meal pe lună, iar în timp de 6-8 luni vei vedea rezultate clare (la unii mai puțin, la unii mai mult). Dar dacă nu faci asta, nu vei avea rezultate. E ATÂT DE SIMPLU!

Cine o face? Extrem de puțini oameni. Și e păcat. Exact așa am făcut și eu la început, când m-am apucat prima dată de sală. Am băgat 7 luni, 6/7 zile, mâncam sănătos, nu aveam rezultate deloc în primele 4 luni (și bineînțeles că prietenii râdeau de mine că merg degeaba), dar nu m-am lăsat. Apoi, la 7 luni după, eram țiplă (cum ar spune bombardierii) și toată lumea era *Băiii*,

ce ai făcut mă de ai ajuns așa? Ai băgat ceva în tine sigur.. Nu ai cum așa peste noapte..

Peste noapte cică... Am tras 7 luni, ticălos ignorant!!! Dar rezultatele vor veni într-o zi, când nu te aștepți, după ce te-ai focusat pe un obiectiv principal și ai băgat muncă, fără să fii distras.

Ce s-a întâmplat după a fost că nu a mai trebuit niciodată să muncesc la fel ca în primele 7 luni. Mergeam de 4-5 ori la sală, nu mai eram așa strict cu mâncarea, nu căutam neapărat performanțe fizice de culturist, ci doar să mențin o formă mișto a corpului și sănătatea propriu-zisă.

În prezent, 13 ani mai târziu, pot să trag la sală cam 5 luni pe an, în total, nu mai am restricții la mâncare și corpul se formează în continuare foarte mișto (nu pot să pun poză, totuși.. că nu caut să provoc un atac de cord nimănui).

Acest exemplu se poate proiecta în orice îți dorești cu adevărat să faci. Trebuie doar să îți setezi obiectivul principal, să cauți soluțiile ca să ajungi la el, iar apoi să faci doar asta!!! Pentru că ai nevoie de victoria aia doar o dată! Apoi repetarea ei nu va mai dura la fel și nici munca nu va mai fi așa obositoare, astfel îți va lăsa timp să faci și alte lucruri pe care ți le dorești.

Așa cum eu am început în domeniul cafenelelor și al dulciurilor, am fost focusat doar să creez două concepte care merg singure, iar apoi pot fi vândute și către alții care vor să facă bani cu ele, am tras pentru obiectivul ăsta și ATÂT! Acum ajung în acest punct, e ultima sută de metri. Când am început să merg pe partea de francizare, practic munca mea se va schimba.

Voi lucra cu parteneri, nu cu angajați. Managementul pe care l-am creat se va ocupa de angajați, iar eu de viitorii parteneri care vor face bani cu conceptele create de noi. Apoi voi rămâne cu timp pe mână, timp pe care îl voi investi și în alte business-uri.

Asta face focusul pe obiectivele principale, atunci când ți le stabilești și lucrezi la ele în fiecare zi. Practic crești o verticală (vom vorbi mai încolo despre verticale și orizontale), pe o expertiză într-un singur domeniu, care îți crește skill-urile la potențial maxim. Când ai ajuns acolo și poți da mai departe experiența ta pe bani, va începe să îți rămână timp pe mână, iar cu el vei crește și pe orizontală.

De exemplu am crescut două business-uri care țin de HORECA, dar acum cu pandemia, verticala asta a fost afectată și, neavând o altă verticală crescută în alt domeniu care nu a fost afectat așa tare (de exemplu supermarket, clinică medicală etc.), am intrat în riscuri mai mari. Însă știu ce am de făcut acum.. Pandemia asta m-a învățat exact ce am de făcut în viitor, ca atunci când mai vine o criză de genul (pentru că vor mai fi), voi fi asigurat deja creșteri în alte domenii, în cazul în care unul din domenii va fi foarte afectat.

Dar până acolo, a trebuit să cresc o singura verticală, faptul că a venit pandemia nu a putut fi anticipat de mai nimeni.

Warren Buffet spune:

Nu îți aduna toate ouăle în același coș!

E adevărat. Dar până să nu faci asta, trebuie să faci asta. Punct. Ai nevoie de un coș în care să bagi câte ouă poți, până se umple. Mai încolo, după ce ai învățat să umpli un coș cu ouă (\$\$), poți să iei și alte coșuri pe care să le umpli, astfel fiind asigurat că oricare din coșuri, dacă va suferi și se vor sparge ouăle, nu vei rămâne fără ouă (am zis prea mult cuvântul *ouă*?).

Ca să ajungi aici, te întorci exact la început și lucrezi la mentalitatea ta. Repet: cărți, cursuri, discutat cu oameni și APLICAT tot ce poți, pentru că doar asta îți va aduce învățăturile potrivite.

De ce ai o mentalitate greșită în acest moment? Pentru că mentalitatea ta te-a adus până aici, dar ca să mergi mai departe pe un drum mai bun, trebuie să o schimbi de azi!

Acum că ai băgat la cap acest lucru, putem merge mai departe.

cap. 2. nimeni nu s-a născut învățat să meargă pe bicicletă

Începem capitolul tot cu un quote de la Napoleon Hill

Orice își poate imagina mintea umană, va putea realiza!

Plecăm de la premisa că orice se poate, dacă te-ai gândit la asta. Însă mulți se opresc la *Da, dar e greu...*

Dacă ai citit primul capitol (LOL) ai văzut că e greu în orice începi de la 0. E normal să fie așa, însă dacă nu îți dorești, închide cartea și întoarce-te la ce făceai, pentru că îți vei pierde timpul. Altfel, lasă bullshit-ul pe care oricum l-ai auzit de la oameni care au renunțat mult prea devreme. Tu nu trebuie să renunți.

Dacă pleci la drum de mâine cu mentalitatea asta, pregătit să întâmpini greul, dar să nu renunți niciodată, este imposibil să dai greș pe termen lung. Vei da greș pe termen scurt, vei avea și victorii, dar viziunea, obiectivul final va fi atins! Punct!

Fie că lucrezi acum undeva, înveți undeva sau urmează să începi ceva, faptul că am discutat despre mentalitate vreau să te facă pregătit/ă de schimbarea care urmează în viața ta. Repet, e nevoie să faci o schimbare atunci când ceva nu merge cum îți dorești.

De exemplu, dacă deja ai un job în care nu prea crezi și o faci doar pentru un salariu, ai două opțiuni.

1. Schimbi job-ul cu unul care îți place, chiar dacă ai câștiga mai puțin la început. Ce e mai important să faci: să construiești o carieră în care faci exact ce îți dorești și ajungi fericit acasă și care te lasă să evoluezi? sau niște bani care să îți permită la sfârșit de lună să îți mai iei două perechi de adidași sau să ieși la club?

2. Schimbi mentalitatea la job-ul actual - lasă gândirea aia că muncești pentru altul și îi bagi bani în buzunar! Cei care conduc compania au foarte

multe responsabilități și riscuri la mijloc și e normal să fie plătiți mai mult. Vrei și tu să fii plătit la fel? Asumă-ți aceleași riscuri și responsabilități. E atât de simplu. În schimb, îți recomand să o iei altfel:

Muncesc la ăștia ca să îmi fac experiență pentru mai târziu. Și voi fi și plătit pentru asta!

Nu te interesează pe tine ce salariu are altul, câți bani face patronul, ce amantă are colegul tău de muncă.. cu ce te ajută pe tine în obiectivele tale, aceste lucruri? Mă întorc la capitolul 1 - FOCUS pe obiectivele tale și atât! Fii cel mai bun la ceea ce faci! Dacă ajungi să fii expert într-un job care nu îți place, tu îți dai seama că atunci când ajungi să faci ce îți place vei deveni o bestie!? Nimic nu te mai poate opri.

Oricare opțiune o alegi, poți oricând să te întorci la cealaltă, dacă ai da greș cu prima. Iar aici scopul este să cauți rezultatele potrivite pentru tine, oriunde ai fi. Aceeași poveste este și într-un business pe care ai vrea să îl începi. Sau o carieră în ceea ce te pasionează.

Plecând de la ideea pe care o ai, apoi trebuie să îți faci research-ul. De unde începi?

Hai să zicem că vrei să începi o carieră muzicală. Știi să cânti un anumit stil. Primul lucru pe care îl faci este să îți răspunzi la întrebarea:

Cine e cel mai bun în domeniu, pe stilul meu muzical?

Alex Velea? Inna? Horia Brenciu?

Dacă ți-ai găsit răspunsul la întrebare, te apuci să cauți tot ce poți despre omul ăla. Cum trăiește, cum muncește, articole publice despre el sau ea, interviuri. Află tot ce poți despre omul ăla și despre stilul muzical pe care tu vrei să îți construiești cariera. Ai nevoie să știi cât mai multe lucruri, mai ales despre rezultatele lor, pe care și tu urmărești să le ai.

După ce ai avut ideea, ți-ai făcut research-ul, trebuie să te apuci de treabă. Trebuie să îți faci cunoscute talentul și munca, să te pui pe cont propriu pe o scenă pe care lumea te poate vedea. Aici apare alt blocaj la multă lume.

Dacă tu nu ești dispus să te plasezi pe o scenă pe care să performezi, de ce te-ar pune oricine altcineva? Îți garantez că sunt multi tineri de genul care ar avea nevoie de exemplul tău, ca să își facă și ei curaj să își expună talentul. Ajutându-i prin faptul că îți postezi munca pe profilele din social media, îți va crea prima audiență de bază, care îți va fi fundația unei cariere de succes.

Actorie? Același lucru. Avocat? Același lucru.. explică legi care ne folosesc tuturor, în viața de zi cu zi, cu camera în față, și te vom aprecia forever. Vânzător de mașini? ACELAȘI LUCRU! - explică-ne ce trebuie să știm când cumpăram o mașină, ce probleme apar și cum le evităm.

Dacă mi-ai luat cartea, înseamnă că știi cine sunt. Ai văzut că eu vorbesc în toate clipurile despre lucruri care aduc valoare în viața oamenilor. ÎNTOTDEAUNA! Nu fac niciun clip dacă știi că nu poate ajuta măcar o persoană cu o informație de valoare.

Am aplicat același proces pe care ți-l recomand. M-am uitat să vad care este cel mai cunoscut business man din România.. Și nu am găsit pe nimeni! Sunt oameni de afaceri cunoscuți destul.. dar CEL MAI CUNOSCUȚ nu există. Deci slotul e pregătit pentru mine, pentru că deja lucrez fix la obiectivul ăsta, focusat în fiecare zi, fără a lua pauză de la postat zilnic, oferit valoare prin informații care pot ajuta și muncit mai mult decât orice cunoștință de-a mea! Practic vreau să devin cel mai #NOTORIU om de afaceri din România, pentru că poziția e liberă. Dacă era ocupată, mă uitam la omul ăla și învățam de la el în fiecare zi. Așa, mă uit la alți oameni de afaceri din SUA, care au mai multă relevanță pentru mine.

Deci practic, când începi ceva nou, trebuie să îți stabilești și unde vrei să ajungi. Desigur, pregătește-te mereu să adaptezi planul, pentru că gusturile noastre se schimbă de pe o zi pe alta. Nu te mai condamna și nu îți mai spune că, vai doamne, nu știi ce vrei! Este perfect normal să îți schimbi părerea și dorințele, însă dacă ai un scop final bine definit, schimbările astea nu te vor mai afecta de fiecare dată când îți schimbi părerea.

De exemplu, motivul lui Jeff Bezos, când a înființat Amazon, a fost că era mult mai ieftin să creeze un magazin online care va putea livra cărțile din centre de distribuție. Practic, ca să îți deschizi un magazin cu cărți în oraș, ca să ai vizibilitate stradală, te costă cam de 7 ori mai mult (chirie, angajați, utilități, autorizații etc.) decât un centru de distribuție, la margine de oraș,

intr-o hală mare, de unde plecau curierii. Era doar matematică, iar Bezos a înțeles, deși lumea râdea de el. *“Ce vrei mă tu să faci? Să vinzi cărți online? ahahahha..”*. A început cu cărțile. Și acum uitați-vă unde a ajuns Amazon! Găsești orice acolo, dar totul a început cu ideea lui Bezos de a crea un magazin online unde să găsești toate cărțile de pe piață. Acum toată piața e acolo. Asta pentru că si-a adaptat planul constant, văzând mult mai multe oportunități pe parcurs.

Era un mic tociar, care a pornit într-un birou născut în străfundurile iadului. Slăbănog, cu chelie, îmbrăcat ca un profesor într-o școală rău famată din Ferentari..

Jeff Bezos in Ferentari..



Jeff Bezos in prezent..



Cred ca se pot observa diferențe între cine era și cine e în prezent. Aceleași diferențe sunt între Amazon de atunci și ceea ce a ajuns azi platforma.

Eu am început business-ul cu un magazinăș de cafea, în Costinești, care arăta ca o bucătărioară amenajată de un copil de clasa a 5-a, care nu vede culorile și nici nu a avut jucării vreodată (dupa cum poți observa în poză, mai jos).



Făcând business și învățând în fiecare zi, găsim tot felul de oportunități, am început și proiectul Bubble Waffles, urmează să mai preiau un concept mare pe Constanța, voi începe și un business pe IT, cu o aplicație care va ajuta toți oamenii să își găsească de muncă în viitor, fără să mai depindă de angajatori, sistemul economic, crize financiare etc. (mai multe detalii sunt în ebook-ul meu: rEvoluția Joburilor). În plus, voi porni și o companie de Marketing la nivel național.

Am început cu cafeaua! Am dat cu mop și matură, am făcut cafele pentru oameni, le-am dat și alcool, am cărat marfă eu personal, am făcut contabilitatea cu mâinile mele! Totul începe de la ceva mic, o muncă pe care alții o condamnă.. că *ce măăă, eu sunt femeie de serviciu? sau contabil? sau servitor?* Dacă nu ești dispus să începi de jos, ca să înțelegi totul, nu vei ajunge niciodată mai sus. Cei care se nasc cu bani și cu tot ce le trebuie, fără să primească o educație financiară potrivită, sunt cei mai vulnerabili oameni. La primul impas, vor ceda psihic. Cunosc o grămadă de oameni așa.. din păcate.

Sunt sigur că știi și tu mulți oameni care încep munca de jos, dar nu reușesc niciodată să evolueze. Rămân tot în aceeași poziție și muncesc ca niște robi, toată viața. Care e motivul? Lipsa de educație. Punct. Cât timp nu te educi, nu citești cărți de dezvoltare personală, educație financiară, psihologie, business, nu ai cum să îți dezvolti latura asta evolutivă care zace în toți oamenii. Nu îți hrănești mintea, practic. Pentru că mintea ta te va duce mai departe, nu doar munca. Munca o faci după ce ți-ai setat niște obiective.

Stabilirea unei misiuni

Obiectivele tale trebuie să fie legate de o misiune, iar misiunea trebuie să fie cât mai mare.

Misiunea lui Elon Musk este să ajute populația planetei să migreze pe Marte. Asta înseamnă că e posibil să nu se întâmple nici măcar în timpul vieții lui. Dar cât trăiește, trage la misiunea asta în fiecare zi, ca să paveze drumul pentru cei care îi vor prelua misiunea mai târziu.

ÎNSĂ...

Face și alte lucruri. Adică o misiune de asemenea anvergură te va forța să faci și multe alte lucruri. De exemplu implementarea tehnologiilor care folosesc energie verde cât mai mult. Pentru că face parte tot din misiunea lui, și anume că dacă vrem să ajungem să migrăm pe Marte înainte ca planeta noastră să nu mai poată fi locuită, asta înseamnă să prelungim cât de mult putem viața ei, ca să avem timp să lucrăm la migrația asta. Vorbim de sute de ani la mijloc.

Deci stabilirea unei misiuni uriașe este cea mai bună opțiune atunci când îți setezi obiectivele. Nu îți va fi ușor. Mie mi-a luat 6 luni ca să o pun la punct, și sună cam așa:

Vreau să ajut milioane de tineri etici, educați și muncitori, care își doresc să trăiască o viață mai bună, iar împreună vom construi un viitor mai bun pentru toată lumea.

Dacă ai mai citit misiunea mea și în celelalte ebook-uri ale mele, ai văzut că sună un pic diferit, dar baza este aceeași: **MILIOANE DE TINERI - UN VIITOR MAI BUN**. Asta e misiunea vieții mele și la asta voi lucra în fiecare zi. Cum? Prin business-urile mele, ebook-urile mele, conferințele pe care le voi susține, content-ul din social media, parteneriatele legate cu alți oameni care vor să ajute. Si da, asta a început prin a vinde cafea la tejeghea, la Costinești, într-o cămăruță mică, aproape de plajă.

Începutul va fi întotdeauna greu și mic, dar dacă nu ești dispus să treci prin el, nu vei ajunge niciodată la ce îți dorești. Și știu că îți dorești mai mult. Cu toții ne dorim! Lasă ipocriziile alea cum că *nuu, nu am eu nevoie de prea mult ca să fiu fericit..* Și apoi te uiți la alții care au și îi judeci! Acceptă faptul că îți dorești mai mult, sau te vei minți pentru tot restul vieții. Și oricât ai spune că ești de fapt fericit, vei ști bine că nu e așa.

Dacă misiunea ta este să ai un restaurant care să îți aducă tot ce îți dorești, țin să te anunț că aia nu e o misiune. O misiune adevărată, în cazul ăsta, sună așa: *Vreau să ofer cea mai bună experiență oamenilor care vor să meargă la un restaurant!* Asta e o misiune adevărată, pentru că nu te limitează la un singur local, care dacă vine o criză sau o pandemie sau un

control, îți dă peste cap veniturile și ajungi să îl închizi. Ce faci apoi?
Misiunea ta s-a terminat.

Astfel, dacă misiunea ta este să aduci experiențe uimitoare pentru mii de oameni care vor să meargă în restaurant, să se simtă bine, și munca ta se fixează doar pe asta, atunci posibilitățile sunt infinite. Uită-te la chefii de succes, pe care îi vezi pe la emisiunile TV. Sunt și vedete, au și restaurante, fac și consultanță în domeniu pentru cei care vor să își deschidă un restaurant (și sunt plătiți exagerat de bine pentru asta), sunt și influenceri (dacă au menționat un restaurant bun, automat vei merge, pentru că ei știu ce vorbesc, datorită experienței). Ai prins ideea?

La fel, dacă îți stabilești misiunea să *Devii un manager bun la o companie multinațională..* aia nu e misiune! În schimb, dacă vrei să *creezi cel mai bun management pentru orice companie multinațională*, atunci munca ta se va modifica și vei înțelege exact ce ai de făcut pentru tot restul vieții.

Nici nu are relevanță dacă ajungi acolo sau nu, pentru că nu destinația este importantă. Destinația este finalul, iar finalul înseamnă moartea. Ce faci după? Te retragi în glorie? Ieși la pensie?

Astea sunt vorbele oamenilor care nu au niciun scop în viață! Dacă nu mai faci nimic în viața asta, nu mai trăiești!!

Grant Cardone povestea o chestie mișto, când a fost în vacanță în Malta (apropos, el călătorește și combină vacanța cu business-ul) și se uita prin hotelul în care stătea, la oamenii ăștia mai bătrâni, retrași, bogați, care își comandau sticla de Moët la masă, în timp ce stăteau la piscină. Erau posomorâți, lipsiți de vlagă, fără chef de viață, dar erau bogați.

Apoi, mergând pe străzile din stațiunea respectivă, i-a observat pe cei de la salubritate, care treceau prin fața caselor dimineața și adunau sacii de gunoi, aruncându-i în mașina specială, făcând caterincă și râzând, aruncând încă un sac, bucurându-se de viață. Și care mai târziu, când se duc acasă după muncă și nevestele îi întreabă cum le-a fost ziua, probabil că spun că *Băi, nașpa.. bag piciorul..*

Mi-a rămas în cap povestea asta, pentru că dacă nu ai de lucru, dacă nu mai ai nimic de făcut, nu simți că trăiești. Nu spun să o faci 16 ore pe zi, ci să ai un scop, o misiune pentru care muncești în fiecare zi. Și scopul trebuie să

fie cât mai mare și mai greu de atins. Pentru că apoi, dacă ieși la pensie, ce faci după? Aștepți să mori?

Eu mi-am zis clar, nu există pensie! Ah, da, există călătorit în jurul lumii, 6 luni pe an, dar chiar și așa, voi continua să muncesc la misiunea mea. Dacă sunt în Dubai pentru o lună, voi vizita locurile de vizitat, dar voi cunoaște și acolo oameni de succes cu care pot lega parteneriate în viitor.

Toată viziunea asta asupra vieții mi-a permis să conectez viața personală cu cea profesională. Adică nu contează cât de "nasol" a fost azi la muncă, voi continua să mă bucur de viață. Nu voi lăsa viața profesională să îmi afecteze viața personală, și nici invers. Așa că acestea două au devenit una singură, conectate într-o misiune clară pentru care voi munci în fiecare zi. Dacă cumva nu voi munci fizic într-o zi, roțițele din creier oricum se vor învârti în așa fel încât, când mă întorc la treabă, cu creierul limpede, să știu exact ce trebuie să fac, fără ca atunci când "m-am relaxat" să-mi fi afectat gândirea cu stres sau griji. Astea nu vor mai exista!

Mă gândesc mult la conceptul de "moarte" și ce înseamnă el, pentru că niciodată nu se știe cu siguranță când murim. Și știu că sună a clișeu să îți spun să " trăiești ca și cum mori mâine", dar uite, ca să nu fie clișeu, o să îți ofer altă perspectivă la care mă gândesc eu. Îmi este teamă că, dacă nu muncesc cât pot în fiecare zi, astfel încât să încerc să ajung la misiunea mea și să ajut cât de mult pot oamenii, voi muri neașteptat și prea devreme și nu voi putea să pun la punct totul ca să știu că misiunea mea va fi preluată și dusă mai departe.. adică să fac tot posibilul să se întâmple! Pentru că nu aș vrea să mor fără să se întâmple. Sună macabru, știu, dar mă gândesc la asta foarte mult.

La fel și la faptul că mă trezesc în fiecare zi și oamenii care sunt alături de mine, sunt bine și sănătoși în continuare. Pentru că viața e atât de scurtă, dar totuși atât de lungă încât să îți stabilești obiective bune și să muncești la ele în fiecare zi.

Stabilirea unei misiuni nu se face neapărat înainte să începi ceva! Când am început cu cafeaua, misiunea era doar să deschidem cafenele, nu știam câte și cum. Apoi misiunea s-a șlefuit, pentru că, așa cum îți spuneam, dorințele noastre se schimbă și asta e total în regulă! Iar de acum știu clar ce am de făcut.

Deci, revenind la cum începi ceva.. pur și simplu o faci. Ai ideea sau faci rost de idee, o documentezi obsesiv, iar apoi o aplici - o începi! Așa începi ceva.

Inclusiv o carieră. Gândește-te că eu nu am început business-ul pe cafea direct ca antreprenor. Am început ca angajat în propria firmă. Eu făceam tot. Și treaba unui barista, și a unui manager, și a unui contabil, și a unui antreprenor, și a unui șofer care aprovizionează. Și e ok, așa începi, însă planul e să avansezi și să tragi cât poți ca să crești business-ul, iar pozițiile alea de: barista, manager, contabil etc. să nu mai fie ocupate de tine. Poziția ta trebuie să fie de antreprenor, iar antreprenorul este persoana care îi conectează pe toți ceilalți, astfel încât afacerea să meargă înainte și să se dezvolte.. Pentru că "o afacere care nu se dezvoltă, va da faliment!"

Cu toții muncim la sau într-un business, însă ne diferențiem în funcție de responsabilitățile pe care le avem. Unul e antreprenor, altul e manager, altul e livrator, altul e om de serviciu etc. Fiecare își face partea lui de angajament și își asumă responsabilitățile printr-o plată. Faptul că ești într-o poziție pe care ai acceptat-o, nu îți dă permisiunea să te plângi că nu ești plătit corespunzător, că nu ești avansat, că nu ești tratat cum vrei. Tu ai ales să fii în poziția aia, iar dacă vrei altă poziție, trebuie să muncești ca să ajungi acolo.

Dacă șeful nu te promovează, problema ești tu. Și nu spun că nu faci destul, ci spun că dacă faci destul și nu te apreciază șeful, nu ar trebui să fii acolo. Deci problema ta tot de tine trebuie rezolvată, atât timp cât îți asumi că e problema ta. Dacă te plângi că e problema șefului că nu te promovează, atunci nu ai nicio șansă să rezolvi problema.

Lucrez cu angajați de ceva timp. Am fost și eu angajat la rândul meu. Niciunul dintre cei doi, angajat sau antreprenor, nu are dreptul să se plângă de celălalt.

Așa cum am auzit angajați care se plâng că nu sunt promovați, nu fac ce le place și nu sunt apreciați, așa am auzit și antreprenori care se plâng că nu mai găsesc oameni buni, angajații nu mai vor să lucreze sau nu sunt niciodată mulțumiți.. Este același lucru, ambele tabere vor rămâne pline de plângăcioși care nu sunt în stare să rezolve problema. Și e o singură problemă aici, și de o parte și de cealaltă - COMUNICAREA.

Mulți dintre noi nu știm, pur și simplu, ce ne dorim. Zicem că vrem mai mult, știm că pentru asta trebuie să facem mai mult, dar nu facem nimic. Și apoi găsim în alte părți vinovații pentru nereușitele noastre.

În timp ce citești rândurile astea, poate îmi dai dreptate, însă știi bine că asta nu e de ajuns. Până nu aplici lucrul ăsta la job-ul tău, în afacerea ta, în gașca ta de prieteni, lucrurile nu se vor schimba în bine pentru nimeni.



Instagram

take a pic & share it on Instagram

**TOT CE TE AFECTEAZĂ
ÎN VIATĂ, ESTE VINA
TA SAU MERITUL TĂU**

@cristian.chifoi

Dacă îți asumi faptul că nu e vina ploii de afară că tu ești trist și nu ai chef de nimic, ci e vina ta că te deprimă ploaia, felicitări! Țasta e un început bun.

Dacă îți asumi faptul că nu e vina iubitului sau iubitei care te-a înșelat, pentru că așa avea caracterul și tu poate simțeau ceva înainte, dar nu ți-ai ascultat intuiția și ai mers mai departe, sperând că poate îți va demonstra contrariul.. și de fapt ai prins-o sau l-ai prins până la urmă și ai dat vina pe ea/el că te-a înșelat?!

Nu e vina lor, ai știut, ai simțit exact cine sunt, și totuși ai acceptat să mergi mai departe. Și bineînțeles, ai ajuns în punctul în care aveai dreptate. A cui e vina?

Și când vorbim de asumat responsabilitatea, privit în oglindă ca să găsești vinovatul, nu îți spun să te condamni și să plângi, din contră - acceptă faptul ca ești om și faci greșeli, oricât de deștept, frumos, ambițios, perseverent ești, ba chiar faci mai multe greșeli decât un om obișnuit care nu riscă! Atunci câștigi controlul asupra vieții tale și ajungi să nu mai fii controlat sau afectat de acțiunile celor din jurul tău.. sau a norilor de ploaie!



Instagram

take a pic & share it on Instagram

**NIMENI NU S-A NASCUT INVATAT
SA MEARGA PE BICICLETA
AI INVATAT PE PARCURS,
DAR MAI INTAI AI CAZUT**

@cristian.chifoi

cap 3. banii nu sunt ochiul dracului, ci reflectă
exact ce fel de om ești tu



Instagram

take a pic & share it on Instagram

**BANII NU SUNT
OCHIUL DRACULUI,
CI REFLECTĂ CE FEL
DE OM ESTI TU**

@cristian.chifoi

Cum și când au apărut banii?

Cred că toată lumea știe din școală că înainte să apară banii, exista trocul (barter, că totul sună mai bine în engleză), dar sunt descoperiri arheologice de acum aproximativ 40.000 ani în care se observă existența banilor (că monezi), care erau folosiți ca metodă de schimb a bunurilor între oameni.

Repet:

Banii sunt o metodă de schimb a bunurilor între oameni!

Și atunci de ce sunt văzuți în prezent ca avere? Pentru că un om bogat își poate permite bunuri mai multe și mai diverse decât un om sărac. Atunci întrebarea mea este: De ce ne focusam atenția la bani, și nu la bunuri?!

Mulți dintre noi, inclusiv eu în trecut, mă uitam după bani ca și cum sunt oxigen, în loc să mă uit la nevoile mele mai întâi - anumite bunuri care credeam eu că îmi trebuie: mașină, casă, haine, călătorii, un trai de lux etc. Și am crezut că mai întâi trebuie să alerg după bani, să strâng cât mai mulți, că într-o zi să îmi pot permite tot ce vreau. Răspunsul a venit abia atunci când am văzut că nu e despre mine, ci despre cum facilitez tranzacția bunurilor spre oamenii care și le doresc, așa cum eram și eu.

În loc să mă focusez să îmi aduc mie bunurile necesare, m-am focusat pe ceilalți mai întâi. O cafea bună, un waffle, o haină, un ebook, un clip cu informații educative.. din momentul în care am început să mă focusez pe nevoile celorlalți, au început să vină și banii, și bunurile de care aveam eu nevoie - nu pe care le voiam! adică haine și mașini scumpe, case, vacanțe scumpe - NU! Aveam nevoie să îmi fie recunoscută munca, să am mai mult timp liber, să pot să ajut și să fiu ajutat la nevoie, să am grijă de familia mea, ca să le fie și lor bine.

În momentul în care am inversat prioritățile, totul s-a schimbat, și au început să vină și banii.

Încă de pe vremea Imperiului Roman, aurul era cea mai puternică monedă de schimb. De ce? Pentru că e vreun metal special, cu proprietăți magice, aducătoare de putere sau de elemente divine? Bineînțeles că nu, inclusiv chimiștii susțin că e un metal "de c**at" cu care nu prea poți să faci mare lucru, în afară de monede cu scop de schimb al bunurilor între oameni. Însă

densitatea mare a aurului permitea transportul într-un volum mic, foarte ușor.

Prin anii 700 îHr. au fost introduse primele monede confecționate din aur, dar confecționarea lor prezenta mereu probleme, iar mai târziu s-a introdus un sistem, **The Gold Standard**, care putea lega o cantitate de aur cu o anumită sumă de bani (cum vezi astăzi prețului gramului de aur).

În secolul 20, rezervele de aur erau legate de cantitatea monetară a țărilor, însă, de exemplu, în 1971, SUA a renunțat la **The Gold Standard**, ceea ce înseamnă că banii nu mai erau legați de aur. Adică ei pot fi printați oricând e nevoie de ei pe piață. Însă totuși, ei depind de celelalte monede internaționale, și este în bătălie constantă cu câteva dintre ele, pentru putere (euro, lira sterlină etc.). Este o bătălie a imperiilor, proiectată într-o lume mult mai înclinată spre economie decât spre forma clasică de război, așa cum era în Antichitate.

La fel ca și rezervele aur, banii sunt tipăriți ca să acopere necesarul schimbului de bunuri, și nu să reprezinte averi ale unora, limitând circulația bunurilor. Și totuși lucrul asta se întâmplă constant. Dacă ai naufragia pe o insula pustie, cum s-ar transforma nevoile tale? Deodată, banii nu ar mai valora nimic, dar o sursă de apă potabilă da. Sau de hrană. Pentru că viața ta depinde de ele.

În sistemul economic actual, majoritatea fug după bani, mai puțin oamenii bogați. Am urmărit mulți și am citit poveștile lor, le-am observat comportamentul, am încercat să mă ridic cât mai mult la nivelul lor psihologic ca să înțeleg cum văd ei lumea. Nu am ajuns acolo, dar am înțeles un lucru: drumul pe care l-am ales, fără să mă gândesc cum să fac bani, ci cum să facilitez schimbul de bunuri, mă va duce acolo într-o zi. Și te poate duce și pe tine, dacă începi să îți schimbi perspectiva despre bani!

Ești un om care vrea doar bani, sau care vrea să își creeze o viață mai bună pentru el și cei de jur?!

Fiecare dintre noi trebuie să ne răspundem singuri la întrebarea asta. Eu știu clar că am început afacerile cu scopul de a face bani. E un motiv bun, însă trebuie să evolueze în: *Cum servesc mai mulți oameni? Cum facilitez și mai mult schimburi de bunuri între oameni? Cum rezolv mai multe probleme ale oamenilor cu afacerile mele?*

Dacă îmi salvezi timp sau bani cu afacerea ta, dacă îmi aduci mai multă liniște în viața asta plină de probleme, dacă mă faci să mă simt mai bine decât mă face altcineva, prin afacerea ta, cu siguranță mă ai ca și client pe termen lung, iar când începi să o faci pentru mine, pentru încă 10 oameni, încă 100, 1000 etc., abia atunci vei câștiga mai mulți bani, de care ai nevoie ca să îți asiguri traiul, așa cum ți-l dorești.

Cu cât rezolvi mai multe probleme pentru oameni, cu atât vei fi plătit mai bine.

Atunci când SUA a renunțat la Gold Standard, a început inflația. România a făcut și ea pasul prin anii '90 - 2000, și la fel, inflația a fost în floare.

Ce este inflația?

Inflația este un fenomen specific economiei de piață și se caracterizează atât prin creșterea nivelului general al prețurilor bunurilor și serviciilor aflate în circulație cât și prin scăderea puterii de cumpărare a indivizilor. Mai exact, atunci când inflația crește, scade cantitatea de bunuri ce poate fi achiziționată cu aceeași unitate monetară, reflectându-se direct în diminuarea puterii de cumpărare a banilor.

De exemplu, dacă anul asta iei un kg de cartofi dulci la 10 lei, iar rata inflației este de 10%, înseamnă că la anul vei cumpăra un kg cu 11 lei. La fel și salariul tău, dacă anul asta este de 3000 lei/lună, la anul, dacă iei același salariu, cu rată inflației de 10%, banii tăi vor valora doar 2700 lei. Tu vei

primi 3000 lei în mână, însă puterea lor de cumpărare va fi de 2700 lei. Vei cumpăra bunuri doar de 2700 lei.

Inflația se manifestă la nivelul întregii economii. Dacă ne uităm în ultimii ani la prețurile din România, gândește-te și la anul în care am tăiat patru zerouri din bancnotele noastre.. de ce crezi? Inflația.. Devalorizarea constantă leului în fața bancnotelor puternice, pentru că economia noastră e praf.

În anul 1993, inflația la noi în țară era de 300%. Asta înseamnă că banii nu mai valorau practic nimic. Printarea banilor aiurea duce la acest fenomen, pentru că nu sunt în concordanță cu cererile de bunuri și servicii de pe piață.

Venezuela este în situația asta de ani de zi, pentru că președintele Chavez a considerat că *Dacă avem nevoie e bani, printăm pur și simplu mai mulți!*

Nu așa funcționează economia. Ci pe baza nevoii, deci cererii de bunuri și servicii, care aduc banii în circulație, ca nevoie a facilitării schimburilor dintre ele. Tocmai din motivele astea eu nu stau niciodată cu bani în buzunar sau în bancă prea mult timp. Însă nici nu îi cheltuiesc pe tâmpenii. Cum s-a adunat o sumă, și am găsit o oportunitate să îi plasez acolo, ca să îmi producă mai mulți bani, am făcut-o instant.

Ai putea să mă întrebi *păi și când te oprești? când o să lași banii acolo să se strângă și să îi ai pentru tine?* Niciodată! Cum spuneam, banii sunt făcuți să circule, nu să fie păstrați. Dacă îi păstrezi, trebuie să fie cu un motiv, dar să nu faci pânză de păianjeni, pentru că atunci intră inflația în rol și practic pierzi bani anual. De ce ai vrea să pierzi bani?

Ideea este să investești constant în bunuri care produc și mai mulți bani, la nivel de cash flow. Vreau să am pârlăiașe care aduc bani constant în viața mea, zilnic, lunar, anual, cu din ce în ce mai puțină implicare, și cu din ce în ce mai mult volum.

Hai să îți dau un exemplu:

În compania noastră, după cum spuneam, facilităm schimbul de bunuri: cafea, waffles, experiențe frumoase etc. Am o locație, am început să fac bani

- cash flow lunar - de 10.000 lei să zicem. Trece o lună, trec două, trei.. se strâng 10.000 lei, 20.000, 30.000.. Dacă îi las să se strângă, încep să îi pierd contra inflației. Așa că la 60.000 lei, după 6 luni, decid că vreau să păstrez 10.000 lei pentru zile negre (chiar dacă din a 7-a lună încep iar să se adune banii), iar cu restul să merg la bancă și să cer un împrumut de 200.000 lei (adică vin personal cu 25% avans), bani cu care să mai deschid încă 2 cafenele. Banca îmi oferă o dobândă de 6% anual, pentru suma asta, pe 5 ani.

Inflația este deja 4%, iar în cazul asta, pentru faptul că am pus banii la treabă pentru mine și nu îi las să se devalorizeze, pot face diferența dintre rata la banca și inflație, așa că voi mai plăti 2% (6% rata - 4% inflația) anual din toată suma, practic (2% din 200.000 = 10.000 anual; împărțit pe 12 luni: rată = 833 lei lunar).

În maxim o lună deschid și celelalte două locații, care după un rodaj de 6 luni, mă aștept să producă și ele 10.000 lei lună = 20.000 lei, profit net lunar, din care vom scădea rata lunară de 833 lei.

Așa că ce am făcut? Din profitul net pe 6 luni (60.000 lei) am mai deschis două locații care produc și ele încă 20.000 lei/lună (-833 lei rată lunară). Și am rămas fără bani, nu? Daaa, dar acum cashflow-ul meu lunar este de 30.000 lei din toate cele 3 locații (- 833 lei rată lunară). Deci în 6 luni nu voi mai aduna doar 60.000 lei, ci de aproximativ 3 ori mai mult. Și m-am folosit și de banca pentru a combate inflația și a investi mai rapid în alte două locații, versus dacă aș fi așteptat să strâng cei 200.000, adică în 20 luni. În 20 luni ar fi valorat oricum mai puțin din cauza inflației.

Practic tot ce am făcut, a fost să reinvestesc, și chiar am și împrumutat ca să investesc și mai mult. Fără frică, pentru că am înțeles ce sunt banii și nu îi tratez ca pe avere, ci ca pe o locomotivă a cărei vagoane se umplu din ce în ce mai mult cu nevoile mele, în materie de bunuri și servicii. Cu cât e mai puternică locomotivă, cu atât va căra mai multe vagoane.

Banii sunt un mijloc de transport. Te duc acolo unde vrei să ajungi. Dar gândește-te doar la drumul tău, nu la tren, pentru că trenul va fi de rahat la început. Condiții precare, mizerabil, va întârzia, va putea să care un amărât

de vagon vechi și ruginit. Pe măsură ce îți croiește drumul, va deveni din ce în ce mai lung, curat, rapid etc.

Repetă după mine:

Banii nu sunt ochiul dracului, ci reflectă ce fel de om ești tu!

Același lucru se întâmplă și cu cheltuitul banilor pe lucruri stupide, din categoria bunurilor.

O să îți dau ca exemplu Black Friday - un fenomen adus tot de la americani, în care game întregi de produse ajung la reducere și te forțează să cumperi.

Eu susțin cu tărie faptul că

Dacă aștepti reducerea prețului unui produs, înseamnă că nu ai nevoie de el!

Iluzia asta că iei ceva mai ieftin și că îți salvează bani, dar ai pierdut o grămadă de timp până a venit Black Friday, iar dacă aveai nevoie cu adevărat de un produs, îl luai atunci când îți trebuia.

TIMPUL este mult mai valoros decât banii!

Exemplu? Ok!

În 2017 mi-am luat iPhone 7 pentru că aveam nevoie de poze mai bune în cafenea, pentru promovare, de mai multe opțiuni și aplicații, accesibilitate, iar iPhone-ul vechi, 5S, deja nu mai funcționa corect și îmi dădea bătăi de cap. Am ținut acel iPhone 7 timp de 3 ani, până când am ajuns să îl încarc de 3 ori pe zi, să aibă marginile zgariate, să nu mai funcționeze nici el corespunzător, dar înainte de asta am făcut sute de clipuri în Social Media, de promovare, și deci l-am stors de puteri ca să își facă banii.

Apoi am decis să îmi iau iPhone 11 pentru că mi se cerea din ce în ce mai mult un canal de Youtube, unde să discut mai pe larg despre business, marketing, investiții, bani în general etc. Știam că urmează lansarea iPhone 12 în maxim o lună. Știam că urmează Black Friday în maxim 2 luni. Știam că pot să mai aștept pentru o ofertă mai bună de preț sau de produs, însă am avut nevoie să încep fix atunci, pentru că exista deja cerere, iar timpul pierdut (o lună sau două) până venea un *"deal"* mai bun, m-ar fi costat bani mai mulți.

Acum, în luna Noiembrie 2020, în timp ce scriu la acest ebook, iPhone 12 PRO are cam același preț cu iPhone 11 PRO de acum 2 luni (când l-am cumpărat eu), doar că e diferența mare software, camera, accesibilitate etc. Doar că în astea două luni eu am creat content și mai mult, și mai de calitate, am început să monetizez și din vlog-uri, ba chiar am scos deja investiția telefonului, deși nu l-am plătit cash, ci prin rate fixe fără dobânda, direct la EMAG.

Am avut nevoie de un produs, l-am achiziționat INSTANT!

Asta e o discuție de genul "investiții". Hai să îți dau un exemplu de când mi-am luat mașină, în 2019, un Ford Mondeo din 2016. Practic mașina este un pasiv, nu un activ, adică nu îți produce bani (decât în anumite situații - vei vedea în următoarele capitole când mașina, casa, hainele, devin active din pasive - adică îți produc bani).

Înainte de Mondeo 2016, aveam un Mondeo din 2007, care începuse să se strice.. DOH, era mai vechi.. Vara muream de cald în el, mai ales că aveam treabă și alergătură pe distanțe scurte în Constanța, iar AC-ul nu avea timp să își înte în rol. Mă urcam în ea, transpiram din primele 10 secunde.. adio par aranjat, cămașă călcată, trebuia să merg cu geamurile deschise, iar când ajungeam la locație, abia atunci intra și AC-ul.. Deci vara eram un pachet de nervi din cauza asta, pe lângă faptul că urmă să investesc bani în mașină pentru că se stricau din ce în ce mai multe piese.

Era clar că aveam nevoie de un confort la capitolul asta, pentru că deja trecuseră 3 ani de când ziceam că o schimb, dar așteptam un *deal* mai bun. Vara din 2019 mi-a pus capac la capitolul asta, așa că am făcut niște eforturi financiare, cu ajutor din mai multe direcții, ca să pot să transform carcasa de fier care produce nervi și mă face zilnic neproductiv, într-una care îmi oferă liniște și lasă bullshit-ul să treacă pe lângă oglinzi și geamuri, fără să îmi între în gură, că aveam geamurile deschise.

Deși gândesc mereu strict spre investiții în active, a trebuit să fac o investiție într-un pasiv care îmi scoate bani din buzunar lunar.

ÎNSĂ, pasivul asta îmi oferea claritate în gândire, spre deosebire de cel vechi, care îmi ocupa tot timpul cu nervi, pentru că stăteam și mult în mașină, zilnic. Deci așa am câștigat timp, pentru că multe drumuri pe care le-am făcut prin țară cu mașina mai nouă, mi-au dat timp de gândire și am venit cu multe idei productive, fix când conduceam, pe pilot automat, pe autostrăzi, și care m-au ajutat să iau decizii mai bune în afacere.

Deci, ce îți recomand, pentru că am văzut deja că funcționează, și nu sunt singurul care o spune:

Când ai de ales între a plăti cu timp sau cu bani, întotdeauna alege să plătești prețul în bani!!

Pentru că, chiar dacă ai făcut o greșală, banii îi poți recupera, și chiar mult mai ușor datorită învățăturii primite, dar **TIMPUL NU ÎL MAI RECUPEREZI NICIODATĂ!!**



Instagram

take a pic & share it on Instagram

PLĂTESTE PRETUL CU BANI, NU CU TIMP

@cristian.chifoi

Timpul este mult mai valoros decât banii!

Inclusiv dacă e vorba de liniștea ta. Că e vorba de TV-ul vechi care deja are purici, nu mai funcționează HDMI-ul la el, se aprinde greu, are o calitate proastă.. chiar și atunci, nu aștepta oferta de preț sau reduceri, pentru timpul pierdut pe nervi, până atunci, este mult mai important decât prețul

în sine. Salvezi 300 lei, dar câștigi păr alb, nervi, îți vine să îl spargi de fiecare dată când îl aprinzi etc.

Deci, după cum vezi, discuția întotdeauna este despre ce contează cu adevărat - timp, nevoile satisfăcute de anumite bunuri sau servicii, confort.. banii sunt doar instrumentul prin care le obții. Atâta timp cât știi lucrul asta, pentru că toată lumea îl știe, nu îți vei mai focusa atenția pe bani, ci pe lucrurile care îți aduc banii, timpul, liniștea etc.

Și toată lumea mai știe vorba: Banii sunt ochiul dracului! - asta pentru că cei care privesc banii ca pe avere, și ar face orice ca să îi aibă, ar fura, ar ucide, ar călca pe cadavre, ar pune în pericol viața altora.. practic s-ar gândi doar la cum ar putea ei să facă bani, pentru ei și atât, reflectă faptul că nu banii sunt problema, ci omul respectiv, pentru că îi lipsește umanitatea.

Dacă ești deschis la varianta în care vrei să faci bani împreună cu alți oameni, ieși mereu parteneri cu tine, cu care să împarți banii, îi ajuți și pe cei care nu știu să facă bani cu sfaturi, faci totul din omenie, empatie, atunci banii vor veni și mai ușor la tine. Circuitul banilor poate atinge pe toată lumea, dacă sunt deschiși la ce am povestit până acum, în mod și mai substanțial, pentru că, banii sunt pur și simplu printați atunci când e nevoie de ei, când cresc cererile.

Deci dacă din ce în ce mai multă lume ar face mai mult, ar crea mai multe produse, ar vinde mai multe produse, s-ar crea cerere mai mare pentru bani, pentru că facilitarea schimbului bunurilor este din ce în ce mai ușoară, și fiecare dintre noi se poate plasa pe circuitul banilor, pe anumite pârâuri - așa cum ziceam - care le-ar aduce venituri suplimentare.

Astfel economia are crește, salariile s-ar mari, lucrurile s-ar simplifica din ce în ce mai mult, iar oamenii nu ar mai duce lipsa de bani niciodată. Uitați-vă la exemplul țărilor scandinave. Am fost în Norvegia și îi vedeam pe oameni cum pur și simplu nu aveau griji! Nu făceai diferența între oameni bogați și săraci, toți arătau la fel acolo, se îmbrăcau la fel, ieșeau la aceleași cafenele, pentru că își permiteau, aveau timp liber pe mâna pentru că nu se muncește la fel ca la noi. Inclusiv școala are program redus.. toate astea pentru că cei care conduc țările scandinave au crescut economia de așa natură, dar au avut nevoie de lideri.

Asta ne trebuie și nouă, la noi în țară, lideri! Nu politici, că e clar că avem așteptări prea mari, ci economici. Antreprenori care încep drumul, oricât de mic ar fi la început (o gheretă de înghețată pe faleză, vara) - nu contează cât de mic e începutul - pentru că așa înveți bazele antreprenoriatului. Iar apoi să îi ajuți și pe alții să le învețe și să se apuce de ceva, astfel crezi o comunitate în creștere pe parte de afaceri, care plătesc taxe din ce în ce mai multe la bugetele locale și de stat, și astfel crește economia țării.

În downside, modul cum trăim în prezent, și anume că sunt multe corporații străine la noi în țară, companiile mari românești au fost și ele cumpărate de jucători și mai mari, străini, ne face practic sclavi pe plantația altora, chiar dacă suntem pe terenurile țării noastre.

Este că și cum m-aș duce eu într-o țară străină, aș cumpăra tot pământul, i-aș pune pe localnici să muncească pe câmpuri, ca să producă mâncare, le-aș da un salariu doar cât să supraviețuiască, și toate bunurile produse pe câmpurile de acolo, le redirectionez pe piețele locale (unde tot ei le cumpără, doar că la preț cu adaos) și internaționale, iar profitul îmi revine în totalitate mie. Dacă asta nu e sclavie, atunci nu știu ce este.

Dacă, în schimb, fiecare câmp/parcelă ar fi lucrată de propriul antreprenor, care se ocupă și de angajați și/sau de alți parteneri, profiturile ar reveni la el și partenerii lui, iar taxele ar fi plătite tot în țara lui, care va crea oportunități și mai mari cu banii de pe taxe, pentru toată lumea.

Acum, știu ce îți spui în minte, că ăștia care ne conduc oricum fură și cheltuiesc bugetele prostesc pe proiecte abandonate sau exagerat de scumpe, însă acest lucru se întâmplă tocmai pentru faptul că nu suntem mai mulți antreprenori care să aibă un cuvânt de spus, să ceară explicații pentru banii cheltuiți aiurea, să pună problema economică și către oamenii politici. Dacă ar fi cel puțin 1000 antreprenori milionari, care plătesc sute de mii de euro anual la bugetele de stat, asta ar însemna plăți de miliarde de euro, bani curați, veniți din muncă etică și sustenabilă pe termen lung, și atunci am putea trage la răspundere cheltuiala neetică a lor.

Și ca un exemplu de așa natură, nu dau nume și nici nu voi arăta cu degetul, dar gândește-te că un primar are un văr cu o firmă de construcții și amenajări drumuri, orașul are nevoie să reamenajeze un bulevard, așa că primarul vine la văr'su, îi cere o ofertă de preț, îl mai roagă să mai folosească două firme (în general fantomă) care să vină cu oferte de preț

(tot fantomă), ca să sune a "licitație publică", dar în oferta de la var'su prețurile sunt umflate de 4 ori față de orice ofertă reală de pe piață. Celelalte două firme fantomă oferă și ele un preț mai mare decât var'su, așa că firma lui var'su câștigă licitația.. yayy! Glorie!!

Prețul ăla umflat va reveni clar ca un profit exagerat către cei doi prieteni/ rude, preț plătit din banii contribuabililor.. adică tu și eu. Dar asta este doar o fabulă gândită de mintea mea nebună.. sau.. nu este?

În aceeași ordine de idei, sunt mulți "antreprenori" care fac bani la negru, nu plătesc taxe, nu se ajută unul pe altul să crească, din contră, se judecă și își poartă ură pentru ca celălalt a reușit să facă mai mult.

Practic ce povesteam în faza cu parcelele lucrate de oameni, și cum aș veni eu să dictez tot, este o economie de monopol, care este cea mai dăunătoare. Un singur jucător care ar aduna tot capitalul și ar face regulile după cum consideră. Economia în dezvoltare trebuie să fie cea de piață, unde fiecare jucător poate aduce lucruri noi, inovații, trenduri mai bune, iar ceilalți ar învăța și ar aplica și ei, astfel TOAAATA PIAȚA ar crește, nu doar un jucător. Pentru că un singur jucător nu are cum să facă pe toată lumea fericită și nici să ofere bunuri pe toate plăcurile.. gândiți-vă la perioada comunistă acum.

Comunismul/statul comunist era singurul jucător, tăticul tuturor, care taie și spânzură după cum crede el că e mai bine pentru toată lumea. Și gândiți-vă cum a luat sfârșit. Același lucru s-a întâmplat și cu marile imperii din trecut. Când un jucător a vrut totul pentru el, a tăiat și a spânzurat ca să îl obțină, a impus un singur set de reguli și cine se opunea, murea, întotdeauna jucătorul a ajuns în colaps, pentru că întotdeauna oamenii și omenia câștigă!

Asta e momentul oportun să înțelegi că viitorul așa va arăta de acum. Companiile de succes vor fi cele care vor da dovadă de umanitate și se vor preta strict pe ce nevoi au oameni, pe fericirea lor și nu pe nevoia jucătorului de a înfuleca tot profitul din lume, deci dacă pleci la drum cu gândul să servești cât mai multe nevoi ale oamenilor, și nu să te servești doar pe tine cu profit, atunci le vei avea pe amandouă, inevitabil.

Gary Vee și-a angajat un Chief Heart Officer, în departamentul HR (resurse umane) care are un singur scop - să îi cunoască pe toți cei aproape 1000

angajați, să le știe toate problemele și să îi facă fericiți la locul de muncă pentru a fi cât mai productivi.

Diferența față de o corporație din trecut, în care totul era strict, fiecare cu cubul lui, în pătrățica lui, veneau la muncă, își făceau treaba sau erau concediați, nu contează ce probleme avea fiecare, nu interesa pe nimeni.

Exemplul lui Gary l-am aplicat și noi în firma. Am învățat să ascultăm problemele tuturor angajaților, să îi ajutăm să se dezvolte ca oameni, pentru că nu vrem să rămână toată viața în bar.

Visul meu este să îi scot pe toți din bar și să îi ajut să își găsească drumul în viață. Am reușit deja cu câțiva dintre ei, dar îți imaginezi că nu voi putea niciodată cu toți. Unii doar spun că vor mai mult, în general, dar apoi văd că trebuie să facă mai mult pentru asta, iar apoi se retrag înapoi în cochilie. Și e ok, este alegerea fiecăruia. Dar motivul pentru care vreau mai mult de la ei este pentru că așa știi că va crește nivelul de trai pentru toată lumea! Asta implicând și componenta financiară din viețile lor. VREAU SĂ FACEM BANI ÎMPREUNĂ, nu vreau să muncească nimeni pentru mine!

Gândul de bani cu care am plecat la început de drum, în business, a evoluat, pentru că altfel nu putea ajunge departe. Banii sunt doar o modalitate să obții ceea ce îți dorești, o să îți repet până îți sângerează urechile! Vreau să creez un cash flow puternic în companie ca să putem să ne dezvoltăm, să mărim salariile, să impactăm mai mulți oameni și o parte mai mare din economie. O facem prin ce mijloace avem.

Sfaturile pe care le dau, din punctul meu de vedere și pe domeniul meu de activitate, deși mulți mă judecă pentru faptul că generalizez, este să faci același lucru când vine vorba de creșterea afacerii tale în viitor. Nu te uita ce spun, ci uită-te ce fac, așa cum zice și Gary Vee! Adică elimină "generalizarea" asta și încearcă să înțelegi baza, și anume că totul în afaceri este despre oameni, dacă vrei ca afacerea ta să prospere pe termen lung și să îți aducă veniturile pe care le meriți.



Grant Cardone - I go broke everyday!

Grant, un alt mentor de al meu, m-a făcut să înțeleg foarte bine partea asta de cash flow, în loc de cash păstrat în siguranță, în conturi. Exact ce discutăm în exemplul cu cafenelele. Decât să păstrezi banii, mai bine să găsești mereu variante să îi investești. Și te întrebi.. până când? FOREVER! Pentru că pentru asta sunt făcuți banii.

Și mi-a fost greu să înțeleg la început. Dar când am făcut și eu calculele, mi-am dat seama că are foarte multă dreptate. Prefer să intre în cont luna asta 10.000 lei, luna viitoare 12.000, peste un an 23000, peste 5 ani 100.000.. pe care să îi investesc mereu, continuu și constant în active care cresc și mai mult acest cash flow. Atunci abia ai pus banii să muncească pentru tine, iar tu nu mai trebuie să muncești pentru ei.

Mă vei întreba: *dar, eu nu o să îmi cumpăr niciodată ce îmi doresc?*

Păi ba da, tocmai asta e ideea, să îți poți permite orice îți dorești. Ca să îți permiți orice îți dorești, nu poți să strângi banii, pentru că banii care stau degeaba îngreunează creșterea economică și se devalorizează, deci automat pierzi bani.

Se spune că Warren Buffet face lucrul asta, și anume că investește mult, dar și strânge banii. Cine spune asta nu înțelege în totalitate sistemul economic. Într-adevăr, în creșterea economică dintre 2012 - 2019, companiile lui au adunat lichidități de peste 1 trilion de dolari! Crezi că scopul e să îi adune în continuare? Bineînțeles că nu, îi va investi probabil pe toți, astfel încât cash flow-ul să devină din ce în ce mai mare, la următoarea creștere economică.

Când ai un cash flow în crescendo, îți vei putea permite orice, pentru că mofturi ca hainele, mașini mai scumpe, vacanțe exotice etc., vor însemna atât de puțin, încât nu le vei mai considera mofturi. Dacă ai un cash flow lunar de 20.000 euro, cât contează o pereche de Ray Ban de 200 euro, pe care îi cumperi poate o dată la 12 luni?

Dacă ai citit prima mea carte, #NOTORIU, ai văzut că am povestit un pic despre ce înseamnă o criză economică, care este ciclicitatea ei, cum se manifestă și cum poți profita de ea. Aș putea să îți înșir aici date istorice despre alte crize, cât de mult a scăzut piața în perioadele alea, însă eu nu fac studiu de caz în cărțile mele! Informațiile sunt ușor de găsit pe Google, dacă te interesează mai mult, însă eu voi vorbi doar despre lucruri practice, pe care le folosesc și funcționează, și care știu că te vor ajuta și pe tine, dacă le aplici.

Ai observat că nu vorbesc mai deloc pe parte tehnică, nu folosesc cuvinte mari mai niciodată, pentru că știu clar că nu funcționează. E nevoie de exemple practice, așa că o să îți mai dau unul, legat de bani și criza economică.

În 2008, când a fost ultima criză economică, eu doar ce intrasem pe piața de muncă, și am rămas fără job timp de 2 ani. Ce s-a întâmplat mai exact? Prețurile în imobiliare au crescut atât de mult, împrumuturile se dădeau atât de ușor, mai ales pentru imobiliare, încât au devenit ireale. Când lucrurile devin ireale, înseamnă că sunt, deci e nevoie de o corecție, ca să le aducă la realitate.

Piața a fost în scădere timp de 2-3 ani, apoi a început să crească. Cam asta este media de scădere a pieței, atunci când vine o criză economică: 2-3 ani. Apoi începe creșterea economică, care durează 8-10 ani. Tocmai din cauza asta și apartamentele se apreciază, adică valorează mai mult de-a lungul timpului. Un apartament cu două camere, în 2008, costa 25-30.000 euro,

iar acum depășește 50.000 (generalizez, pentru că depinde de oraș, zona etc., dar că încearcă să înțelegi ideea de bază), deci s-a cam dublat prețul. Pentru că perioada de creștere economică este cam de 3 ori mai îndelungată decât cea de scădere. Asta înseamnă că pe termen lung, gen 50 ani, piața va crește oricum.



După cum vezi în grafic, economia crește și scade, însă dacă te uiți din 1970 până în 2020, vezi exact ce diferență uriașă de valoare este, chiar dacă pe parcurs graficul a scăzut (în crizele economice despre care vorbeam), apoi economia s-a redresat și a depășit valorile economiei care precedau cea mai recentă criză economică. Asta se va întâmpla și în continuare, de-a lungul timpului.

Cei care sunt pe piață cu business-urile, și pur și simplu nu renunță - adică nu ies de pe piață - ci găsesc soluții să continue, vor crește natural (cu dar

de la Dumnezeu ar zice unii). În schimb, mulți renunță când vine criza, și nu mai vor bătaia de cap ulterioară, așa că cei care găsesc soluțiile să continue, vin și le preiau activitatea sau nișa de piață, și ajung să se dezvolte masiv.

În criza din 2008, Dedeman a început să se extindă, în timp ce competitorii lor închideau magazine. Totul era mai ieftin în criză, pentru că scad prețurile. Scade costul pentru mâna de lucru, scad costurile materialelor, apar terenuri noi etc. Lumea se uita la ei, în timp ce erau panicați în case din cauza crizei, și ziceau că *sunt nebuni, cum să faci așa ceva.. ei nu văd ce se întâmplă în momentul ăsta?*

Dedeman a ajuns firma românească nr. 1 ca cifră de afaceri, în România! Tocmai din motivul asta ador să mi se spună nebun, că vorbesc tâmpenii, că va învăț tâmpenii și că vă păcălesc să alegeți un drum care vă va aduce mult mai multă satisfacție, bani, fericire, oportunități, în timp ce ăștia care mă fac nebun, așa cum era și Dedeman nebun pe criză, nu vor ști niciodată ce înseamnă să fii fericit cu ceea ce faci, și să muncești la asta zilnic. Va veni vremea în care cei care spuneau că ești nebun își vor înghiți toate cuvintele. Dar până acolo ai de muncă, și trebuie să îți demonstrezi ție, nu lor!

O să te las cu un gust amar la sfârșit de capitol..

Ține minte că **Buzunarul firmei nu este buzunarul tău!**

Dacă te bagi într-o afacere, banii pe care îi rulezi cu cifra ta de afaceri, nu îi vei vedea niciodată în mână! Aia e evaziune fiscală! Vei vedea o încasare, după care vei avea taxe, cheltuieli operaționale (OPEX - operating expenses), salarii, chirie, utilități, costuri de producție (COGS - cost of goods sold), marketing etc.:

10.000 lei

- 900 lei

- 2000 lei

- 1100 lei

- 1500 lei

- 1400 lei

- 900 lei

2200 lei: cash flow

E doar un exemplu! Pe tine te interesează Cash Flow-ul! Aia sunt practic bani pe care ai putea să îi scoți și să te folosești de ei, personal, sau să reinvestești. Dacă îi scoți pentru tine, poți să o faci o dată la 3 luni, declarat la contabilitate, pentru care plătești o taxă la stat de 5% - asta e **impozit pe dividende!**

Dacă scoți 1000 lei dividende, vei plăti 50 lei taxă la stat. La 10.000 lei din dividende, vei plăti 500 lei. Este un impozit extrem de mic, versus, să zicem, SUA, unde este peste 40%! Adică din 10.000 lei ar fi trebuit să dai 4.000 lei la stat din profitul tău.. La noi e paradis fiscal, însă nu trata cifra de afaceri ca buzunarul tău, nu vei vedea niciodată banii aia în mână, trebuie să înțelegi.

Știu multe exemple de "patroni milionari" care neglijau aspectul ăsta. Ajungeau la cifra de afaceri 1.000.000 euro și îi vedeai a două lună cu Mercedes S Class la 100.000 euro, plătit cash.

Vreau să fiu foarte clar:

Dacă ai cifra de afaceri 1 milion de euro, nu îți permiți S CLASS!!!

De ce? Păi prin același calcul simplu de mai devreme, cu o profitabilitate de 20% (care este extrem de bună) ai rămâne la sfârșit de an cu profituri de 200.000 euro.

Tu dacă dai 100.000 euro doar pe mașina aia, care îți va scoate în medie peste 500 euro/lună din buzunar pentru întreținere, lași firma cu 100.000 euro, în teorie. Dar stai, că mai trebuie să și trăiești. Ai și cheltuieli acasă, mai și mănânci, mai o vacanță. Într-un an de zile costurile astea pot ajunge liniștit la 100.000 euro, pentru un "milionar". În cazul asta ai lăsat firma pe 0 la sfârșit de an, pentru că ai cheltuit tot profitul pe tâmpenii.

Astfel nu ai cum să o dezvolti anul următor, și stai la mâna clienților, economiei care ar trebui măcar să rămână la fel, nu îți lași un capital de lucru pentru situații neprevăzute etc. Problema este că patronii de genul făceau manevrele astea încă dinainte de finalul anului, și se trezeau că după vară, când mai scădeau vânzările, ei nu mai aveau capital de lucru care să

combată sezonalitatea, și își lăsau angajații cu salariile întârziate, taxele la stat la fel, chirii etc. Practic își băgau singuri firmele în faliment.

Am văzut acest lucru la mulți dintre ei, și am zis NICIODATĂ! În schimb, toți banii pe care i-am rulat prin firmă, cash flow-ul, au fost folosiți, pe lângă alte împrumuturi, la investiții în ACTIVE (vedem mai târziu diferența dintre active și pasive), care produc în continuare bani, pe termen lung. Situația cu pandemia ne-a stricat din planuri, mai ales că am făcut niște greșeli înainte de ea și ne-am abătut de la plan, însă se vor rectifica pe parcurs, pentru că nu sunt primele greșeli.

Cum spuneam, cauți soluții ca să nu renunți, și să rămâi în continuare pe piață, oricât de grea ar fi situația și oricât ar părea că e gata! Primii ani de business, pentru fiecare dintre noi, trebuie să fie de validare a afacerii. Pentru asta ai nevoie să o duci la maturitate, ca pe un copil. Va trebui să îți iei de la gură și să îi dai lui să mănânce mai mult, ca să vezi unde poate ajunge când se face mare. Când se face mare și a fost validată afacerea, cash flow-ul s-a stabilizat, oamenii sunt interesați de ea din ce în ce mai mult, apoi răsplata ta va veni înzecit mai mult pentru tot sacrificiul pe care l-ai făcut până atunci.

Dar va fi al naibii de greu, însă exagerat de rewarding și de satisfăcător.



Instagram

take a pic & share it on Instagram

**DACA AI CIFRA DE
AFACERI 1 MIL. EURO,
NU ITI PERMITI
S CLASS**

@cristian.chifoi

cap 4. bunurile sunt motivul apariției banilor

Așa cum povesteam în capitolul anterior, banii au fost creați pentru a facilita schimbul de bunuri dintre oameni.

O să vorbim în capitolul asta despre **active** și **pasive**. Activele sunt bunurile care îți produc bani, iar pasivele sunt cele care îți scot bani din buzunar. Orice bun poate fi ori una, ori cealaltă.

Dar înainte de asta, să vorbim despre niște exemple de oameni care au înțeles diferența dintre ele.

Grant Cardone, de exemplu, se axează foarte mult pe imobiliare în SUA. El a găsit nișă de piață pe Family Homes/Apartment Buildings, care se închiriază în units (unități de cazare) prin chirie, către familii.



Clădirile de apartamente de la ei nu sunt ca blocurile noastre. Sunt mai stilate, au parcuri asigurate, curte amenajată, piscină etc. Ce face el mai exact? Caută clădiri de genul, care sunt pus complet la vânzare (nu ca la noi, cu un proprietar pe fiecare apartament dintr-un bloc), deținute de o companie care manageriază toată clădirea.

Managementul unei clădiri de genul este asemănător cu asociația pe care o plătești la bloc. E cineva care îți taie o chitanță pentru serviciile de asociație: apă, curentul pe scară și pentru lift, curățenia scării și fața blocului, gunoiul etc. Cineva trebuie să se ocupe de asta, pentru ca cei care stau în bloc să nu aibă bătăi de cap.

La ei este asemănător, doar că compania care deține toată clădirea trebuie să asigure lucrurile astea, plus altele. O diferență este că, dacă blocul trebuie renovat la noi, asociația propune un buget, iar apoi trebuie să strângă bani de la toți locatarii. La ei lucrul asta este asigurat de compania care manageriază.

Ce face Grant? Caută clădiri de genul, dar numai în cartiere cu potențial de creștere sau de lux, fără ghetto-uri sau zone rău famate din oraș. El vede care este potențialul și alege clădirile cu cât mai multe unități de cazare, cu prețuri peste medie la chirie, dar care necesită un management mai bun.

Practic cumpără clădirea, folosindu-se de creditele bancare, cu avans (facem o simulare imediat) și apoi începe să o renoveze. Îi curăță piscina și o amenajează mai frumos. Îi reface fațada, să arate mai nouă, îi reface pajiștea din față, poate chiar și cu niște copăcei.. toate astea cresc (apreciază) valoarea clădirii. Apoi mărește chiriile. Ai zice că e o strategie lacomă, dar ia gândește-te, pentru 15% în plus la chirie, ai vrea că totul să arate nou și să fie menținut mai frumos în fiecare zi? Și poate și un loc de parcare amenajat în plus, un loc de joacă pentru copii, un gazon pe care să stai cu drag când vii acasă de la muncă, o piscină care chiar să te atragă vara, când vrei să te relaxezi.

Eu unul dacă aș da 800\$ pe o chirie, și s-ar mări la 1000\$, dar cu mai multe facilități, aș da de drag banii.

Astfel, mărim chiriile, cash flow-ul se va mări și el. Dacă se mărește cash flow-ul, clădirea se apreciază. Este exact ca un business, cum am discutat în

capitolul anterior. Mărind chiriile din nou peste 2-3 ani, pentru că trebuie să batem inflația, clădirea se apreciază și mai mult.

Uite un exemplu

A văzut o clădire cu potențial, 100 de unități (apartamente), la preț de 20 mil \$, să zicem (adică 200.000\$ per unitate) - ceea ce înseamnă că sunt apartamente de lux, poate chiar și cu piscină, privire la un lac, teren mult împrejur etc. Ce face el?

Dacă pare un deal bun, cere situația financiară (are niște termeni pe care nu are sens să îi exemplific), dar în principiu se uită dacă există deja cash flow (adică să nu fie pierderi de bani) stabil, chiar și micuț, iar apoi merge la bancă pentru creditare. Pentru un credit de 20 mil \$, el ar trebui să vină cu 20-30% avans (ca să aibă sens mai mult), dar el o face cam cu 40% (că are de unde), deci asta înseamnă că vine cu 8 mil \$ și achiziționează o clădire de 20 mil\$.

Primește o dobândă, de obicei la 3-4% anual. Dar faptul că are deja chiriași, îi asigură cash flow-ul de la început.

Îl privim tot ca pe un business:

cifra de afaceri:

100 apartamente x 1000 \$ chirie lunara =

= 100.000\$ lunar

- 20.000 costuri management

- 2.000 neprevazute

- 10.000 utilitati

- 60.000 RATA la banca

= 8.000\$ lunar - cash flow

Pare puțin, nu? Este un **return on investment** (ROI) de 8%, ceea ce e excelent, de fapt. Gandeste-te că își plătește și rata la bancă, înainte de cash flow.

Ce face el după, este adevărata magie.

Renovează și îi da o față mai interesantă întregii clădiri, aducând valoare în plus locatarilor, doar că mărește prețul chiriei la 1.200\$. Dacă clădirea era cu potențial așa cum a prevăzut, chiar și dacă îi pleacă din chiriași, oricum vor veni alții care caută confortul ăla (apropos, luxul nu va muri niciodată!!).

Acum se vor schimba datele problemei:

cifra de afaceri devine:

100 apartamente x 1200\$ chiria

= 120.000\$

- costurile (care raman la fel)

= 28.000\$ - cash flow lunar, adica 28% return on investment (ROI) ceea ce a devenit de 3 ori mai mare

Ce impact are asta pe termen lung

3 ani mai târziu, și dacă păstrează chiriile așa, valoarea clădirii nu mai este 20 mil \$, pentru că a modificat datele de cashflow, iar în timpul în care o are în posesie, rata la bancă îi este plătită de chiriași, plus un ROI de 28% lunar. Și a cheltuit 8 mil \$ pentru clădire. Așa că peste 4-5 ani, valoarea clădirii ajunge undeva la 32 mil \$, iar el să zicem că decide să o vândă.

El deja achitase 8 mil \$ la început, a plătit 4-5 ani de credit (de fapt chiriașii au plătit ratele, în timp ce el oricum făcea bani), deci un calcul la rece ar fi undeva la 3 mil \$.

8 mil \$ + 3 mil \$ = 11 mil \$

Clădirea a costat inițial 20 mil \$, deci $20 - 11 = 9$ mil \$ de datorat la bancă.

AICI SE ÎNTÂMPLĂ MAGIA!!

Când vine noul cumpărător, iar clădirea se vinde, de către Grant cu 32 mil \$, din cei 32 mil \$ se plătește datoria la bancă rămasă, adică 9 mil \$, iar el se alege cu restul până la 32 mil\$ = 21 mil \$!

Și a făcut și peste 1 mil \$ cash flow în anii ăștia de închiriat (să zicem 25.000\$ lunar x 50 luni - cu indulgență).

Deci după *deal*-ul asta s-a ales cu 22+ mil \$ în 4 ani. Apoi merge și caută un deal și mai bun. Practic poate cumpără o clădire de 50 mil \$ cu ce a făcut de aici, și tot așa cash flow-ul lui se mărește substanțial de-a lungul timpului. GENIAL!

Bunurile imobiliare sunt cele mai bune active pe termen lung, însă problema la noi în țară este că peste 90% le folosesc ca pasive, adică nu le cumpără ca să ruleze bani cu ele și să le producă bani, ci doar să le scoată bani din buzunar. Și asta pentru că nu există educație financiară la noi în țară.. suntem pe ultimul loc în Europa la capitolul asta.

94% dintre români sunt proprietari de imobile. Am primit o grămadă de *hate* în comentarii, mereu când am deschis gura despre asta, și mi-am dat seama la ce nivel suntem ca nație.

Cel mai mult îmi plăcea genul de comment: *Băă, păi ce vorbești tu aici se potrivește decât în Occident, taci dracu din gură!*

În același timp, plângem că vrem să trăim mai bine, ba chiar plecăm în Occident la muncă, pentru că e mai bine, dar nu suntem în stare să adoptăm stilul lor ca să ne creștem nivelul de trai la noi în țară. Trist, dar eu nu mă opresc oricum. Mă bazez pe tineri și deschiderea lor la mentalitatea asta, pentru că ai mei au fost îndatorați 15 ani din viață, și să îi văd cum s-au chinuit să plătească ratele, pentru o casă care nu producea bani, cu 10 camere plus mansardă, care înghițea bani în fiecare an, pe lângă rata lunară. Am fost practic târâți în sărăcie o perioadă bună de timp, iar ai mei s-au chinuit constant să iasă și nu au reușit.

Până nu s-a schimbat mentalitatea în toată familia, am suferit cu toții. Și ghici ce? I-am convins inclusiv pe ai mei să stea în chirie acum, pentru că era mult mai fezabil, iar banii obținuți din vânzarea casei (pentru că am vândut-o până la urmă, sub prețul pieței ca să poată scăpa de credit) i-am investit în afaceri care produc mult mai mulți bani.

Ți se pare ciudat? Ai mai auzit asta până acum? Știi alți părinți care fac asta? Pun pariu că nu. Ar zice că "*ce înseamnă asta? suntem săraci să stăm*

în chirie? avem nevoie de ceva al nostru!!" - mentalitatea asta i-a băgat în rahat de la început, și acum au scăpat de ea.



Instagram

take a pic & share it on Instagram

**PROPRIA CASA O
CUMPERI ATUNCI
CAND ITI PERMITI**

@cristian.chifoi

Stau în chirie, deși au salarii de peste 4000 lei fiecare.

Problema pe care am pus-o a fost exact așa:

Nu va mai faceți casă mare pentru că eu nu mai stau cu voi, sora mea nu mai stă cu voi, și nici când plecați dintre noi nu vom sta acolo! A fost o discuție rațională, pe termen lung. Așa că au achiziționat, cu o parte din bani, o casă micuță în Techirghiol, unde vor vrea să se mute din nou, la pensie, și acum stau în chirie în Constanța, pentru că e mult mai practic și fără bătaie de cap.

Nu trebuie periodic să tai iarbă, să culegi buruienile, să vopsești gardul, să înlocuiești stricăciunile din curte, să cureți curtea etc. Mai vrei bătaia asta de cap la 55 ani? Doar ca să zici că ai ceva al tău și că stai acolo în el, pentru că altfel *ce ar zice lumea??*

La asta m-am chinuit cel mai mult cu ai mei.. dar sunt mândru de ei că au lăsat prostiile astea la o parte și chiar sunt cu mult mai diferiți față de cei de vârsta lor, și suntem mai apropiați că niciodată. Spre deosebire de trecut, când practic nici nu mai voiam să îi văd.. un adevăr trist, dar asta a făcut mentalitatea de om sărac din familia noastră, ceea ce se întâmplă în peste 90% din familiile din România.

Am dezbătut mult despre șederea lor în chirie, care avea din ce în ce mai mult sens. Le-am zis mereu că nu aş vrea să stea într-un loc, la fel ca toți ceilalți părinți, singuri, așteptând pur și simplu să moară, și din în când să mai curețe curtea. Vreau să îi trimit în călătorii peste tot în lumea asta atunci când ies la pensie, nu să stea în continuare într-un loc în care eu oricum nu mai vreau să mă întorc. Și nu are sens să își facă vreo căsoaie de 200.000 euro cu bani creditați, și nici măcar cash, că probabil ne vom permite, însă aici voiam să ajung cu discuția despre bunuri active versus pasive.

Dacă ai “investit” 100.000 euro în imobilul în care vei sta, imobilul este un bun pasiv - îți scoate bani din buzunar!

E o lecție pe care am învățat-o când am citit cărțile lui Kiyosaki, dar abia recent le-am aplicat, așa că am văzut în sfârșit la ce se referă. Acesta explica cum trăia într-un studio micuț cu soția, și aveau imobile de milioane de dolari care produceau bani, până să se mute în ceva mai fancy sau până să își cumpere propriul Porsche.

Este exact ce vorbeam și în capitolul despre bani. Ai nevoie de un cash flow puternic, înainte să cheltuiești stupid banii pe pasive. Și sincer, orice cretin își poate cumpăra un apartament în ziua de azi, mai ales la noi în țară. Ai nevoie de carte de muncă și cam aia e. Cu 10.000 euro avans îți poți achiziționa un apartament la 70.000 lejer. Însă preferăm să le luăm pentru noi și să trăim în ele.

În discuțiile de pe TikTok, în care ziceam de ce e mai bună rata pentru cei tineri, pentru că încă nu sunt pregătiți să susțină cu cash flow-ul lor un apartament luat prin credit, și discutam despre o potențială imposibilitate de plată a ratei.. toată lumea zicea că *și ce? poți să îl vinzi.. foarte simplu!* de parcă stă lumea la coadă la apartamentul tău să îl cumpere.

Sau am prezentat în varianta cu chiria, că îți bagi piciorul și pleci și gata. *Păi și ce, din rată nu poți să pleci la fel?? Nu te duci în același loc??*

Ca și cum ar fi același lucru! Nu mai pui că ai pierdut avansul pentru care ai muncit mult, ca să îl pui deoparte. Ăla nu mai e parte din discuție. Nu mai pui că ai făcut renovări când ai luat apartamentul, ca să fie mai pe placul tău, pentru că era apartamentul tău în care stăteai și trebuia să faci asta. Deodată, când vine panica și nu mai poți plăti.. e atât de ușor și pur și simplu pleci de acolo. **Asta înseamnă să nu știi ce dracu vorbești.** Am fost în situația aia, am văzut chinuiala alor mei când au ajuns în imposibilitate de plată, iar banca refăcea regulile după cum își dorea.

Dacă o bancă vine și cumpără banca la care tu ai credit, ei pot să introducă regulile lor, iar tu fiind sub contract nu ai nimic de spus. Am cunoștințe care de la rata de 1.000 lei au ajuns la 1.500 lei, în mai puțin de un an.

Eu nu zic că lumea să nu își mai cumpere apartamente, ci doar că trebuie să ai cum să susții cheltuiala. Și că dacă ai salariu 2.000 lei **NU AI CUM SĂ ÎȚI FACI CREDIT IPOTECAR!! NU ÎȚI PERMIȚI ÎNCĂ!!**

Poți să mă înjuri, să îmi spui că nu am dreptate, dar dacă vrei să înțelegi cu adevărat educația financiară, motiv pentru care ai luat și cartea asta, va trebui să înțelegi, într-o zi, cu speranța că nu vei ajunge în rahat cum am pățit noi în familie, că trebuie să schimbi toate ideologiile economice cu care ai crescut până acum, provenite din familia ta. Asta este un adevăr pe care l-am acceptat abia la 1 an după ce am început afacerea. Și abia atunci am realizat cât de important e să uiți tot ce știai, dacă vrei să evoluezi.

Cum aș face eu, dacă mi-aș lua credit ipotecar

Ca să îmi pot crea un cash flow, aș lua primul apartament după calculul de mai sus - 70.000+ euro, cu avans de 20% chiar, dar hai să îl facem în lei, și vă las și poza cu simularea de la BT.

Fa o simulare

Vrei credit in Lei sau Euro? ☒ Lei ☐ Euro

Iti incasezi veniturile la BT? ☒ Da ☐ Nu

Cat costa locuinta? Lei
[Calculeaza din Euro in Lei >](#)

Avansul minim (15%) ar fi de Lei

Ai un avans mai mare? Lei

Pe ce durata vrei creditul? Ani

Rezultatele simulării tale

Rata lunara	1.489,44 Lei
Suma totala de platit	540.548,40 Lei

Poti sa platesti aceasta rata? > 

Suma imprumutata	280.000 Lei
Dobanda anuala efectiva	5,1 %
Tip dobanda	variabila

Cifrele prezentate au scop informativ si nu reprezinta oferta finala din partea BT.

COMPARA SIMULARILE

350.000 lei (70.000 euro) cu avans de 20% - 70.000 lei, pe 30 ani, te aduce la o rată lunară de aproape 1500 lei. Mi se pare exagerat de mult să faci alegerea asta, gândind pe 30 ani, dar fie, facem exercițiul ca să vedem o investiție.

Un apartament de genul, în Constanța, ar avea o poziție ok, ar fi cu două camere, l-aș amenaja minimalist, dar fresh, și l-aș închiria combinat, și în regim hotelier, și în regim pe termen mediu, pentru studenți de exemplu.

După calculele mele, și sunteți liberi să va faceți și voi calculele, aș putea face, în medie, lunar, 2.500 - 3.000 lei, mai ales că vara sunt prețuri bune și în Airbnb, și se caută apartamentele mai mult ca hotelurile. Dar hai să zicem 2500 lei, pentru că e mai bine să fii mai pesimist.

Începem să scădem cheltuielile lunare:

2500 lei

- 1500 lei rată

- 200 lei alte utilități (pe vara le plătesc eu, la fel și asociația, pe iarnă le plătesc studenții) - pentru 3 luni de vara am estimat 2400 lei cheltuielile de genul, care apoi le împart la 12 luni - că să pot estima lunar costurile astea

- 100 lei alte costuri

700 lei - cash flow lunar

Nu e mult, nu? Nu, dar e un început. Ți aduci aminte calculul cu clădirea lui Cardone? 700 lei din 1800 lei cheltuieli, înseamnă 38% ROI (return on investment), ceea ce e imens. Ideea de bani mulți vine mai târziu, când învăț să scalez. Acum sunt la numai o unitate de cazare.

În timpul asta aș sta în chirie, în altă parte, și bineînțeles că nu aș depinde de cash flow-ul de acolo. Să zicem că aș avea business-ul meu, sau aș fi angajat, nu are relevanță, oricine poate face asta!!

Merg un an așa, ca să stabilizez cash flow-ul, iar apoi aș merge înapoi la bancă și le-aș arăta planul meu, ca model de business. Uite cum va asigura pe voi că vă primiți lunar rata, fără probleme. Aș face totul pe firmă ca să am rula și să demonstrez că e o afacere bună, pentru că banca atât vrea să vadă: *Ba, o să poți să ne dai banii pe rată?* Dacă vad cifrele, e de ajuns.

Aș mai face asta cu încă 3 apartamente, cu același model de business. Apartamente asemănătoare, zone bune, același sistem, nu m-aș arunca la altceva. În al doilea an de funcționare aș crește cu siguranță cash flow-ul de

pe primul apartament la 1000-1200 lei, pentru că am mai făcut asta și în afacerile noastre, și știi cum.

Cu încă 3 apartamente de genul, aş aduce cash flow-ul lunar la un 4000 lei, dar aş obține niște dobânzi mai bune de la bancă, ca să îl mai cresc încă o dată. Chiar și așa, 4000 lei lunar nu e un venit oarecare. Dar aş vrea mai mult, aş mai face o refinanțare, același model de business, 10 apartamente. Acum încep să scalez afacerea, îmi angajez și un manager, ca eu doar să caut din ce în ce mai multe deal-uri și să dezvolt verticala asta.

Aş aduce un cash flow de 15.000 lei lunar în firmă și aş deține 14 apartamente. Ideea că în timp ce fac banii ăștia lunar și caut mai multe deal-uri, apartamentele se apreciază și nu vor mai valora la fel. Aş putea căuta chiar un cumpărător pentru o parte bună din ele sau chiar toate, pentru că atunci se fac banii cu adevărat. Ai văzut în modelul Cardone.

În tot timpul asta aş sta în chirie, pur și simplu. Pentru că dacă mi se schimbă gândirea, și vreau să plec în altă parte, apartamentul propriu ar fi trebui oricum să îl vând. Deci de ce dracu îl mai cumpăr?! Nu, când știu că am cash flow puternic, din mai multe direcții, iar construirea propriei case nici nu se simte în cash flow, poate atunci aş face pasul. Dar chiar și atunci, aş face casa visurilor mele, într-o zonă bună, de lux care se apreciază în timp, pentru că dacă mă apucă iar nebunia și vreau să plec, să o pot vinde cu prețul apreciat, și foarte ușor.

Toată treaba asta cu “trebuie să ai locul tău” ne-a fost indusă de la ai noștri, care le-a fost indusă de comuniști. Hai să uităm de ea. Eu nu vreau să am locul meu în care să mor, de la vârsta asta. A, urmează familie, ok, se schimbă lucrurile.

TOCMAI DE AIA TREBUIE SĂ FII FLEXIBIL PÂNĂ ATUNCI, PENTRU CĂ SE SCHIMBĂ LUCRURILE!

Și chiar dacă îți întemeiezi o familie, nu ai vrea să îți permiți aceste lucruri? Pentru că majoritatea nu își permit apartamentele în care stau și nici mașinile pe care le conduc (vezi din nou exemplul cu milionarii cu S CLASS).

Exemplul cu “ce aş face eu” este exact diferența dintre ACTIV și PASIV.

Apartamentul este un bun pasiv, când locuiești în el - pentru că îți scoate bani din buzunar. Și este un bun activ, când îți produce bani.

La fel este cu orice bun. La fel și cu mașina, pentru că cred că este primul, cel mai râvnit lucru de români, înainte de apartament. La fel, o mașină este un pasiv, pentru că nu îți produce bani.

Ce aş face eu? Ia exemplul cu apartamentul și înlocuiește din conversație apartamentul cu o mașină de lux, și e cam același lucru.

Dacă îl știi pe Andy Popescu, el asta face. Închiriază mașini scumpe și face bani cu ele. Cum spuneam, luxul nu moare! Este căutat și de cei care nu își permit, chiar mai mult decât ceilalți. Ai nevoie de o mașină scumpă să faci impresie, nu trebuie să o cumperi, o închiriezi pentru 2 zile. Vrei să filmezi un videoclip pentru o melodie, le închiriezi. Pentru un vlog, la fel. Test drive înainte să faci o achiziție de genul și tu, închiriezi.

AȘA CIRCULĂ BANII!

Dacă banii circulă, economia se dezvoltă, apar mai multe nevoi, apar mai multe soluții, nu se mai blochează banii în datorii și atât. Datoriile făcute cu cap, fac banii să circule în continuare, iar cine învață să circule banii constant, va fi bogat.

Ai văzut și exemplul cu cafenelele, cum m-am folosit de datorii ca să creez cash flow pentru toată lumea. Mai mulți angajați, plăți la bancă, mai mulți clienți, extindere mai rapidă, consum mai mare de marfă de la furnizori etc. Deci am implicat mult mai multe părți care au început să fie plătite.

Amuzant, nu? Cum unii spun că ăștia care dezvoltă business-uri sunt lacomi și fac totul pentru ei și atât.

Dacă nu făceam extinderea, nu mai serveam atâția oameni, și rămâneam micuț, trăgeam doar pentru mine și nu mă interesa nimic altceva. În schimb, investind și extinzând afacerea, mi-am luat riscurile asupra mea. Și e normal că atunci vei fi plătit mai bine, pentru că toate riscurile sunt la tine.

Cel care își asumă tot ce îl înconjoară, va câștiga controlul!

Parcă am mai zis asta..

Deci cine e cel lacom?

Cel căruia îi pasă doar de salariul lui, apartamentul lui, mașina lui, hainele lui.. sau cel care creează mai multe surse de venit pentru mai multă lume, dezvoltă piața din punct de vedere economic și aduce mai multă valoare în societate? Nu cred că e așa filosofică întrebarea, e clar care e răspunsul. Și când ma gândesc că eram în prima categorie, mi se face rău. Și eram convins mereu de ceilalți că acolo trebuie să fii, și uram banii, dar în același timp îi doream atât de mult în viața mea, doar că nu eram dispus să fac mai mult pentru a-i avea, și nici nu știam cum, pentru că nu am înțeles ce sunt banii, de fapt.

Și nici nu am citit o carte de educație financiară care să îmi explice, ci doar filosofii mai vechi ale unor personalități care deja au ajuns la succes și nu mai puteau vorbi pe limba noastră, a celor care încă ne zbatem și ne scuturăm de praful de stele din timpul comunismului.

Dar a venit momentul, așa că bine ne-am găsit...

E clar că nu tot ce scriu aici ți se potrivește, însă o singură informație folosită corect, din toate paginile astea, îți poate schimba viața!

ACTIVE vs. PASIVE

Hai să vedem când anumite bunuri uzuale sunt active (produc bani) și când sunt pasive (îți consumă banii).

Bunuri	ACTIV	PASIV
Apartament	oferi spre inchiriere	locuiești în el
	stai în el, dar oferi o camera în Airbnb	
Masina	oferi spre inchiriere	o folosești pentru uz personal
smart phone	filmezi vlog și monetizezi	te uiti la vlog-uri și atât
	creezi content pe social media și îți produce bani	consumi content pe social media
camera foto	filmezi/pozezi la evenimente, contra cost	faci poze din pasiune
haine de colecție	le îmbraci pentru promovare online, contra cost	le îmbraci pentru că îți place să arăți bine când ieși
laptop	photoshop; scrii cod; faci gaming pe bani; faci video edit pe bani etc.	seriale, jocuri ocazionale, stat pe Youtube

Am încercat să dau exemple din cele mai cunoscute. Cu toții vom avea în posesie și una și cealaltă, însă dacă vrei să îți construiești un viitor de succes, partea de pasive trebuie să fie cât mai mică, mai ales la început.

În ultima perioadă eu am ‘investit’ foarte puțin în haine. Mergeam cam la 6 luni prin magazine și cheltuiam maxim 1000 lei pe incursiune. Adidași, blugi, tricouri, o bluză.. nimic fancy, nimic extravagant. Mi-am luat mașină că aveam nevoie, însă îmi scotea mai puțini bani din buzunar decât cea veche. Și cam astea au fost pasivele mele în ultimii 4 ani.

În rest, iPhone-ul și MacBook-ul m-au ajutat să lucrez la grafică și content pentru companie, salvând mii de euro lunar. Am scris toate ebook-urile

mele pe laptop. Am făcut manualele de proceduri pentru Bubble Waffles complet la laptop. Am creat toate fișierele din companie la laptop. Contentul calitativ făcut cu iPhone mi-a adus awareness grozav.

O să îmi iau Tesla pentru că, deși este oarecum o extravagă, un pasiv, are și elemente de activ la bază. Cum v-am povestit și de achiziția Ford-ului mai nou, așa și la Tesla. Tesla nu are nevoie de revizii de genul, nu are sute de piese la motor care se pot strica în tot angrenajul, nu are ulei, nu are același impozit, nu are noxe de CO₂, nu consumă combustibil. Chiar dacă investiția în mașină este mai mare, scad o grămadă de costuri pe termen lung, mai ales că voi alimenta cu energie verde, prin panouri fotovoltaice. Este un pasiv, dar se va comporta mai mult ca un activ pentru mine, deoarece voi avea nevoie și de multe drumuri în țară, care costă destul de mult, pe lângă partea de revizii tehnice, care nu va mai exista. Deci caut mereu să bat pasivele și să le țin la un nivel minim, până când nu vor mai conta.



Am stat numai în chirie, iar acum în pandemie, când lucrurile au devenit grave, am strâns din buci și mi-am înghițit mândria, și am stat la ai mei până de curând. Deși plecasem de 10 ani de acasă. Am ținut pasivele la un nivel de trai decent. Nu am ieșit în oraș decât de 2-3 ori pe an. Am renunțat la vacanțe și la tot ce nu avea sens pentru mine. Și astfel mi-am adus viața și compania în punctul în care, dacă nu cumva mor mâine de cauze necunoscute, viitorul meu va fi pavat cu bogăție de tot felul, și vreau ca toți cei care vin lângă mine să aibă parte de asta. Cât mai mulți dintre voi! E loc pentru toată lumea!

Dar fără sacrificii nu ai cum să ajungi unde îți propui. Și nu toată lumea trebuie să fie un lider înăscut sau recunoscut la nivel mondial. Dar toată lumea poate să urmeze lideri de genul, care să tragă împreună cu ei, pentru un viitor mai bun și mai plin de abundență, pentru toată lumea.

Toată piața asta de bunuri, de tot felul, și bani care să faciliteze schimburile lor, nu ar însemna nimic dacă nu ar exista oamenii. Dacă aș putea să încadrez bunurile în două categorii, ar fi: **bunuri materiale** și **bunuri umane**. Să zicem că se pot numi servicii. Dar ca să pot da același exemplu de mai sus, voi trata, metaforic, oamenii că pe niște bunuri de consum. Pentru că cel mai mare consum pe lumea asta, nu este de mâncare, ci de oameni, de socializare.

Nu știu cât de mult te întrebi, de ce dracului a ajuns omul animalul dominant pe planeta noastră?

Și nu doar omul, pentru că mai existau înaintea noastră "oameni": homo neanderthal, homo erectus etc., care erau subevoluați față de noi și nu au putut să supraviețuiască. Am auzit tot felul de înflorituri, până m-am documentat. Am auzit că homo sapiens, adică noi, le-am fi provocat extincția homo neanderthalilor, cum că noi i-am anihilat ca specie, pentru că am fost mult mai dotați intelectual decât ei.

Nu e adevărat. Avem creierul la fel de mare ca ei, forța fizică a lor chiar era mai mare decât a noastră, deci supraviețuirea pentru ei era mult mai probabilă decât a noastră. Ba chiar trăiam cu ei și ne și împerecheam, odinioară, acum zeci de mii de ani.

Diferența a fost că noi, spre deosebire de neanderthalieni, puteam conviețui în grupuri mult mai mari. Neanderthalienii obișnuiau să trăiască în familii

micuțe și cam atât. Acum gândește-te la orașele mari din țara asta, și din lume. De ce se strâng atâția oameni în ele? Pleacă de la țară și vin să se îngheșue în cutiuțe de 50 metri pătrați, construite pe verticală, când au atâta câmp peste care să domnească și să fie liberi.

Pentru că noi suntem atrași unii de ceilalți, ne place să vorbim, să socializăm, între noi și despre noi, avem imaginație mult mai bogată, și unde sunt mai multe minți, se găsesc mai multe soluții la probleme. Când ești doar tu cu familia ta, într-o pădure uitată de lume sau într-o peșteră, nu cunoști evoluția. Apare o boală, v-ați dus toți deodată.

Deci nu inteligența noastră ne-a salvat de la dispariție, versus neanderthalienii care, săracii, s-au culcat și nu s-au mai trezit, ci faptul că mintea noastră plină de imaginație și dorința să împărtășim cuvinte și să socializăm cu semenii noștri, fie că ne barfim, fie că lucrăm împreună, în grupuri mult mai mari (cum sunt statele, dacă stai să te gândești - grupuri de milioane, sute de milioane și chiar miliarde de oameni), toate astea ne-au ajutat să evoluăm ca specie, până în punctul asta.

Deci asta este motivul evoluției noastre la nivelul din prezent, la aproape 8 miliarde de oameni. Deci cea mai strong calitate a noastră este socializarea. Asta face planeta să se rotească. E cel mai de valoare bun și acolo se învârt cei mai mulți bani.

Nici nu trebuie să ai un produs al tău, ca să poți face afaceri. Dropshipping-ul asta înseamnă. Ai un producător undeva, tu creezi site-ul, aduci clienții la tine pe site, și vinzi produsul, care va fi apoi transportat de la producător prin compania de shipping care se ocupă. Tu nu ai făcut decât să intermediezi.

Lidl, până să își creeze propriile game de produse, nu făceau altceva decât să construiască magazinul, și să îl umple cu produse de la producători, diferite firme, din Germania, România, sau mai știu eu de pe unde.

În cafenelele noastre, luăm cafeaua de la un producător de cafea, iar noi o transformăm în băutura de care ai nevoie zilnic. Suntem doar intermediari.

O agenție imobiliară caută proprietarii de apartamente care vor să le vândă sau să le închirieze, le postează pozele pe site și pe social media, iar apoi

caută clienți. Ei intermediază vânzarea/închirierea imobilelor și sunt plătiți foarte bine pentru asta. Și nu au personal un produs.

În asta stă și trecutul și viitorul nostru. Marketing-ul, branding-ul, vânzarea directă, vorbitul în public, scrisul (copywriting) - toate ramurile astea care țin de natura umană, și nu de produsul în sine, le poate învăța oricine, pentru că suntem oameni cu toții, și nu contează domeniul sau business-ul pe care îl promovezi, și oricine poate ajunge de succes dacă dobândește măcar unul din ele.

Dacă ai și produsul și ești un vânzător bun, atunci răsplata este imensă. Însă prima poziție pe care trebuie să o ocupi este cea de vânzător. Și când te angajezi, tot asta ești. Skill-urile tale în meseria respectivă îți câștigă un salariu lunar. Îți vinzi timpul pentru un salariu. Și în cea mai mare parte a timpului ești plătit foarte prost, pentru că și cel care te-a angajat este, în cea mai mare parte, tot un vânzător. Agent imobiliar la o agenție imobiliară. Barista la o cafenea. Șofer la o firma de curierat etc.

Dacă ești tu agenția, cafeneaua, firma, vei câștiga mai mult, pentru că ai riscuri mai mari. Depinde de tine în ce categorie vrei să te situezi. Mai mulți bani, mai multe responsabilități, mai multe riscuri, mai multă muncă.. darr, și mai multă evoluție. Nu ai cum să evoluezi fără să întâmpini probleme.

Elon Musk a spus-o:

Ești plătit direct proporțional cu mărimea problemelor pe care le rezolvi!

Deci, ai o grămadă de domenii, subdomenii, sub subdomenii în care poți intra să câștigi bani. Dacă nu câștigi îndeajuns în prezent, ai nevoie ori de alt domeniu (alt flux de bani), ori de mai multă experiență, ori de amandoua.

Pleacă de la

Idee -> Research -> Execuție

Execuția îți va arăta ce ai de făcut în continuare și cum te poți plasa mai bine pe traseul banilor.

Hai să îți dau un exemplu:

Am o idee. Vreau să mă bag în imobiliare. Fac research cât pot pe Google. Caut totul despre imobiliare. Gen: cum începi în imobiliare; ce fac agențiile imobiliare; cât câștigă un agent imobiliar; credite imobiliare.. orice informație care are IMOBILIARE în ea, o iau și o documentez. Apoi aș începe o colaborare sau m-aș angaja la o agenție, chiar și fără salariu. Aș învăța în fiecare zi, 12 ore pe zi, în timp ce lucrez și aflu informații și de la colegi, și aș aplica strategiile lor cu toți clienții. Aș observa care sunt problemele și aș încerca să le rezolv. Cât mă costă să încep asta? 0 lei? Doar timp mă va costa. Dar am timp!

Deci am plecat de la idee (imobiliare), am ajuns la research (toate informațiile posibile) și apoi am plecat să execut (parteneriat/angajare la agenție imobiliară). Execuția mă va învăța tot ce am nevoie să știu despre apartamente, case, credite, clienți, agenții, comisioane, prețurile pieței, problemele apărute la clienți etc.

De aici încolo nu am încotro decât să evoluez. Dacă nu renunț, și muncesc continuu la asta, să învăț și să aplic cât mai mult, nimic nu mă va opri. Fără să ascult bullshit-urile cunoscuților, fără să le cer părerea, fără să aștept susținere. NU! M-aș concentra doar să fac lucrurile din ce în ce mai bine și să învăț cât mai mult. În 2 ani de zile aș ajunge cel mai bun pe domeniu, în orașul meu. Pentru că nimeni nu face asta, îți garantez. Aș munci și în weekend-uri, pentru că agenții nu o fac mai deloc, iar atunci oamenii au și mai mult timp să vadă imobile și să cheltuiască bani. Aș munci mai mult decât toțiăștia din domeniul meu, clar, și asta mă va face top agent imobiliar. Și ca agent de top, câteva mii de euro pe lună sunt asigurați. De aici pot pleca cu propria mea agenție. Pentru că aș lua tineri ca și mine și i-

aș instrui să fie la fel și să facă mulți bani, iar agenția mea ar avea leverage (avantaj) pentru că eu îi instruiesc, și inclusiv piața de clienți va ști asta și vor veni în număr și mai mare la noi, în primul rând.

Și totul a plecat de la o idee. Însă până ajungi la agenție imobiliare, și chiar propriile imobile, ai nevoie de toată muncă asta de care vorbeam. Fără ea vei fi doar unul din cei 99% din oameni, care au idei și atât.

Îți garantez că ideea asta se aplică în orice domeniu. Bucătărie, spălătorie, magazin online, magazin stradal cu haine, cafenea, barber shop, beauty etc.

Ca să te plasezi cât mai bine pe traseul banilor, ai nevoie de experiență în muncă. Iar asta se face gratis, sau chiar ești plătit la început. Dar îți recomand să accepți orice, chiar dacă e gratis, pentru că experiența îți va aduce banii. Fără experiență, orice bani acumulezi, se vor pierde.

E ca și cum ai câștiga la loterie. Știi ce s-a întâmplat cu majoritatea câștigătorilor la Loto? Au pierdut toți banii, și chiar au ajuns mai rău ca înainte. Pentru că nu au avut educația financiară necesară ca să câștige prin muncă și experiență banii aia. Uite top 20 câștigători la loterie, nu din România, și cum au ajuns viețile lor: [20 Lottery Winners CURSE](#)

Când nu știi de ce ai făcut banii ăia, când nu știi care a fost strategia, munca, experiența din spate, ca să poți câștiga banii ăia, înseamnă că nu știi nici cum să îi cheltuiești. Când știi că ai muncit pentru fiecare leu, dolar sau euro, și cât te-ai chinuit pentru ei, e clar că nu îi vei mai da pe prostii, oricât de mulți ar fi.

Contrar, când primești o sumă de genul, creierul tău nu are un reper de muncă sau experiență în spate, nu știe cum s-au făcut banii aia, nu vede munca, stresul, agitația din spatele rezultatelor bune. Așa că nu te va atenționa că e o greșală să îi cheltuiești pe prostii și că va fi greu să îi recastigi sau înmulțești. Același lucru se întâmplă și dacă "bagi la pariuri".

Este o boală. Iar singurul leac este înțelegerea ta și decizia de a te opri și a construi ceva bazat pe muncă, mult mai palpabil.



Instagram

take a pic & share it on Instagram

BANII CASTIGATI REPEDE SE DUC LA FEL DE REPEDE

@cristian.chifoi

cap. 5. verticale și orizontale

Acum că am trecut prin bani și bunuri, mergem mai departe la planuri mai amănunțite, pe termen mediu și lung, care te vor ajuta să îți creezi o situație financiară stabilă, oricâte crize financiare vor veni, oricât de volatilă ar fi piața și oricâte obstacole ai întâmpina.

Pentru asta, nu ai voie să ai un singur skill, o singură linie de venit, un singur salariu, o singură **VERTICALĂ!**

Însă nici să ai 10 încă de la început. Lucrurile trebuie luate treptat, fără să aștepți ca situația să devină nasoală, cum am pățit și eu de atâtea ori, ca mai apoi să îmi dau seama de erorile mele.

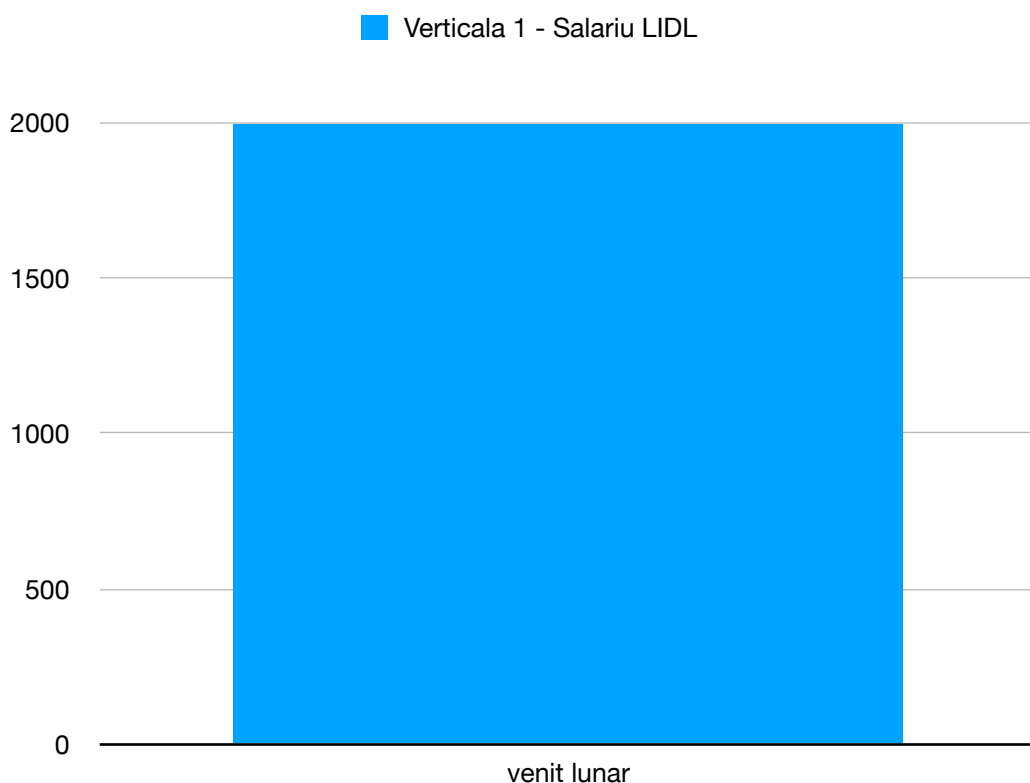
Exact ce am discutat și anterior, despre ce spunea Warren Buffet:

Nu îți pune toate ouăle într-un singur coș!

Însă la început, va trebui să o faci. Ca să crești o linie de venit verticală!

Să zicem că ai un job. Lucrezi la casă, la LIDL, și ai program de la 8-16, de Luni până Vineri (este doar un exemplu, nu știu cum e programul exact în țure). Asta înseamnă că muncești 40 ore pe săptămână. Pentru programul ăsta ești plătit cu 2.000 lei lunar (la fel, doar un exemplu) - asta înseamnă că ai o linie de venit verticală. Poți să o mai crești, ca și valoare? Poate dacă ajungi șef de echipă, manager etc. Deci poate o mai crești, dar tot se va plafona la un moment dat. Poate ajungi chiar și la 4.000 lei lunar. Însă cam ăla ar fi maximul, iar cu el se mărește și programul, dar și setul de responsabilități.

Hai să reprezentăm grafic verticala asta.



Deci ai o singură linie de venit, și ai o linie de cheltuieli: chirie/rată, utilități, abonament la sală, abonament telefon, motorină, mâncare, ieșit în oraș etc.

Dacă linia ta de venit este tăiată, tu nu mai ai cu ce să îți plătești linia de cheltuieli, care îți asigură traiul. Și asta se întâmplă la peste 90% dintre români. Pentru că noi nu credem că ni se poate întâmpla niciodată nimic, dar ne plângem când ni se întâmplă, că viața este așa de nedreaptă. Ok, dacă știi că viața e nedreaptă, hai să ne luăm niște asigurări. Cum facem asta? Mai adăugăm o verticală.

Cu toții știm să facem ceva, pe lângă job-ul pentru care suntem plătiți, sau chiar dacă nu știm, putem învăța. Însă cu timpul ăla care ne rămâne liber, după muncă, pe weekend etc., nu facem nimic productiv. Preferăm să o ardem chill sau cu prietenii în oraș, cheltuind banii pe tâmpenii.

Nu te condamn! Și eu, până de curând, tot o singură verticală aveam.

Având o singură afacere, chiar și cu două concepte - Bubble Waffles și Take Five Coffee, în același domeniu - HORECA - am pățit exact cum ar fi pățit și un angajat care și-ar fi pierdut job-ul, sau ar fi fost trimis în șomaj tehnic - adică nu mai aveam cum să îmi susțin cheltuielile.

Exact când a venit pandemia, în Martie 2020, noi începeam să producem la un nivel considerabil în afacere, și până la sfârșit de an să devenim profitabili, în sfârșit! Însă, s-a întâmplat exact opusul.

Stăteam într-un apartament, în Baba Novac, Constanța (cine știe, cunoaște), de peste 1 an jumate, și m-am trezit că am toate locațiile închise și că nu mai există nici măcar jumătate de verticală, ca să zic că îmi acopăr măcar o parte din cheltuieli. Așa că a trebuit să renunț la apartament, m-am întors la ai mei pentru câteva luni, dar slavă cerului că nu am avut rată. Însă situația era de tot rahatul, îți imaginezi.

Ce ar fi trebuit să fac, cu mult înainte să ajung în situația asta

Exact ce ar trebui să faci și tu, în momentul de față: să îți mai creezi niște verticale.

E clar că în tot timpul asta, de când am deschis prima locație, mi-am dezvoltat și niște skill-uri care ar fi putut construi și alte verticale. De exemplu: strategii de marketing pentru alte afaceri; strategii pentru scăderea costurilor într-o afacere; intermediere/negociere termeni între alte afaceri; dezvoltarea unui concept de brand etc.

De ce nu am făcut asta din timp? Confortul...

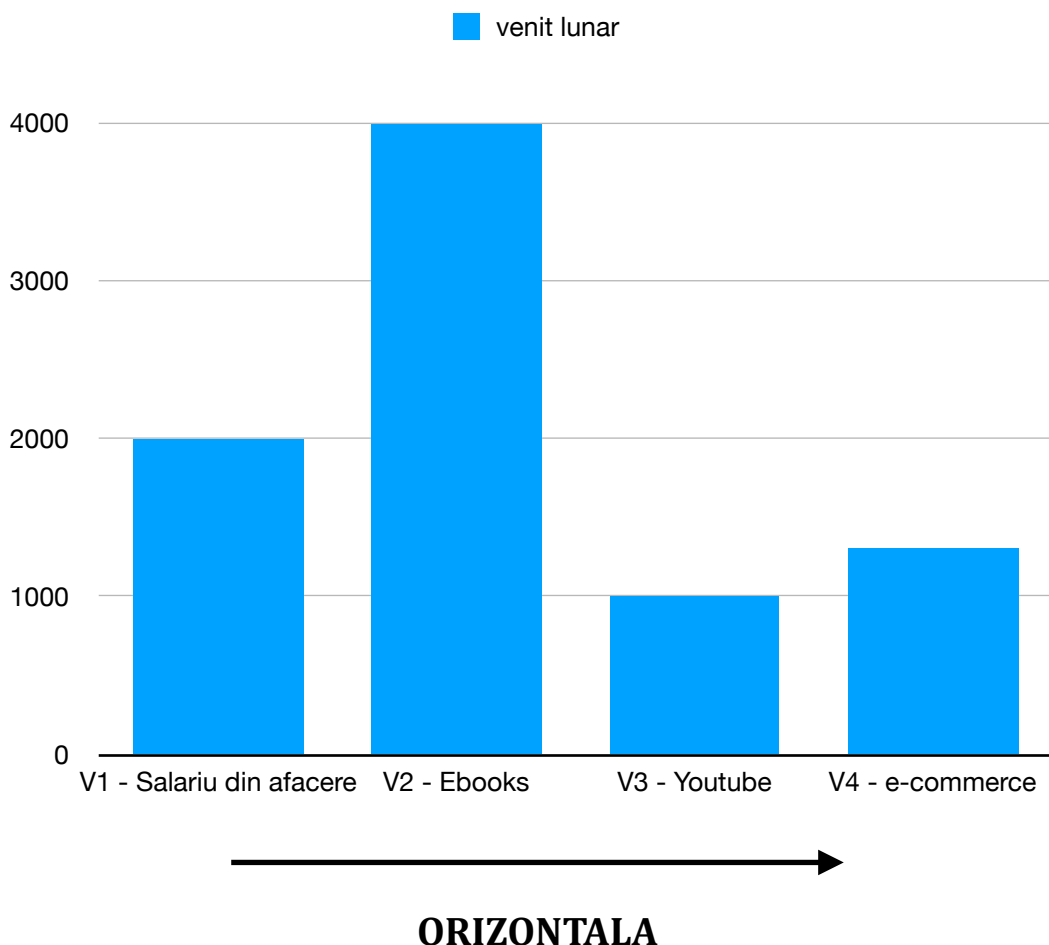
Anul trecut, pe vremea asta (toamna 2019), aveam și cash flow în firmă, ne extindeam, toate locațiile produceau bine, știam că urmează primăvara când va fi explozie (mai ales că noi creșteam anual cu peste 50% în încasări, în majoritatea locațiilor), știam că urmează să pot să îmi permit Tesla și că pot să îmi confer un salariu bun din dividende (pentru că urma să devenim profitabili, în sfârșit). Aveam planul pus pe foaie, și în mintea mea, și totul se îndrepta fără greșală spre rezultatele stabilite.

Dar cum și Mike Tyson spune:

**Cu toții credem că avem un plan, până când suntem pocniti
direct în față!**

Așa că planul meu s-a dus naibii, sau cel puțin s-a amânat cu minim un an - un an în care trebuie să fac cumva să și trec afacerea peste impas, inclusiv situația mea personală, că încă am cheltuieli, este logic.

Mi-am dat seama de erori, pentru că puteam să îmi folosesc skill-urile și înainte să fie nevoie. Puteam să încep să ajut mai mult prin social media, cu sfaturi și strategii în afaceri, pentru că deja le învățasem. Puteam să creez niște documente și pentru alții, pentru că deja le creasem pentru noi în companie, și funcționau - NE ADUCEAU BANI! Puteam să fac multe lucruri care să îmi creeze mai multe linii de venit verticale - adică începeam să construiesc pe ORIZONTALĂ!



Între timp, am dat drumul la încă 3 verticale, deci am dezvoltat liniile de venit și pe ORIZONTALĂ, tocmai pentru că aveam deja skill-uri (pentru că altfel nu produceau bani), dar am așteptat să vină vremurile nasoale mai întâi, ceea ce a fost o greșeală.

Dacă VERTICALA 1 (V1) a fost pusă în pericol, și a scăzut atât demult, ba chiar s-a dus și la 0, am deja orizontala pusă la punct, și doar ce am început. Veniturile celorlalte verticale sunt abia la început, deci le voi crește mult mai mult. Iar dacă se întâmplă ca la un moment dat să nu mai fac vlog, sau să nu mai scriu ebooks, și să scadă una din verticale, le am pe celelalte care îmi asigură situația financiară, orice s-ar întâmpla, pandemie sau nu, criză financiară sau volatilitatea pieței etc.

Ca să îmi pot crește orizontala, m-am folosit mult de social media. Am oferit mult mai mult decât am primit. Ebooks, de exemplu, am dat 95% din documente GRATIS, și doar 5% mi-au adus bani. Pe Youtube, am făcut 25 de vlog-uri, până am început să câștig niște bănuți. Și clar trebuie plusat mai mult, dacă vrei mai mult.

Bineînțeles, asta vine cu o investiție de timp și de bani. Am cumpărat lavalieră, iPhone 11 PRO pentru o calitate mai bună, inel pentru iluminat cu suport de telefon, pentru content produs noaptea, o tablă mare WhiteBoard pe care să scriu, pentru o emisiune LIVE pe Youtube etc.

În plus, am evaluat investiția de timp, pentru că încă muncesc ca să extind compania noastră, doar că am pus pe foaie numărul de ore investit în fiecare verticală. Ca și în exemplul cu LIDL, în care lucrezi de la 8 la 16 în cursul săptămânii. Ok, Sâmbătă și Duminică, fiind liber, ai timp să investești **timp** în ceva. Fie că știi să faci prăjituri și începi să le promovezi pe Instagram (cunosc persoane destule).

Fie că știi să reparați aparatură prin casă, fie că știi să cânti la pian bine și poți să îi înveți pe copii, fie că ești gamer înrăit și îi poți învăța și pe ceilalți skill-uri în anumite jocuri, și poți face vlog-uri pe Youtube, orice skill se poate monetiza, pe orizontală, pe lângă job-ul sau business-ul actual.

Însă e nevoie ca skill-ul să fie crescut puternic, altfel devine vulnerabil în fața celor care vor investi mai mult timp decât tine în asta. La început nu îți va produce nimic. Eu de exemplu am scris primul ebook în Februarie 2020, dar site-ul a început să producă bani abia în Septembrie, pentru că a durat până am învățat să mă și promovez în Social Media.

În tot timpul asta lucrez la afacere în continuare, doar că am început să și spun ce fac, pe canalele de socializare, iar mulți au primit informații ajutătoare și au început să îmi scrie și să îmi ceară sfaturi. Așa am reușit să concentrez cât mai multe sfaturi și informații bune, în mai multe ebook-uri și documente digitale care să ajute tinerii ca tine să își creeze un viitor de succes, motiv pentru care ai și cumpărat acest ebook. Învățăm împreună în continuare, tocmai de aia voi crea și mai multe documente, pentru că eu testez aceste lucruri pe foarte mulți bani. Vorbim de sute de mii de euro, până în prezent. Învățăturile de aici mi-au permis creez afacerea cu ebooks, care cine știe când îmi va câștiga banii pierduți, atingând pragul de rentabilitate. Dar, orizontala îmi va permite să îi câștig și mai repede.

Afacerea îşi va reveni, Youtube-ul va creşte, voi dezvolta şi partea de e-commerce mai mult, şi încă 2-3 business-uri pe care le voi dezvolta în viitor.

Voi dezvolta cât mai mult pe orizontală, cât şi fiecare verticală!

Cum te dezvolti în ambele direcţii: şi pe verticală şi pe orizontală

Resursa de timp este finită. Ai 8 ore să dormi, vreo 4 pentru tine (epilat, sport, mâncare, un serial de seară, citit etc.), vreo 8 pentru job-ul principal, sau afacerea ta, şi ai mai rămâne cu 4 ore, din care să zicem că poţi 2 ore productiv.

Fie că ai sau nu un job de bază, sau o afacere, hai să discutăm despre side hustle - adică o altă verticală pe care o poţi creşte. Fie că e o tunsoare, prăjituri, marketing pentru alte firme, predat lecţii de pian sau matematică, creat site-uri, făcut grafică digitală, fotografie.. FUCK! Sunt o grămadă de chestii de făcut, dacă nu faci una din ele, caută să o faci şi caută să o promovezi! Prin social media e mai uşor, decât să stai să baţi la uşi sau să dai telefoane. Ar trebui să le cam faci pe toate, dar prin social media este CEL MAI UŞOR!

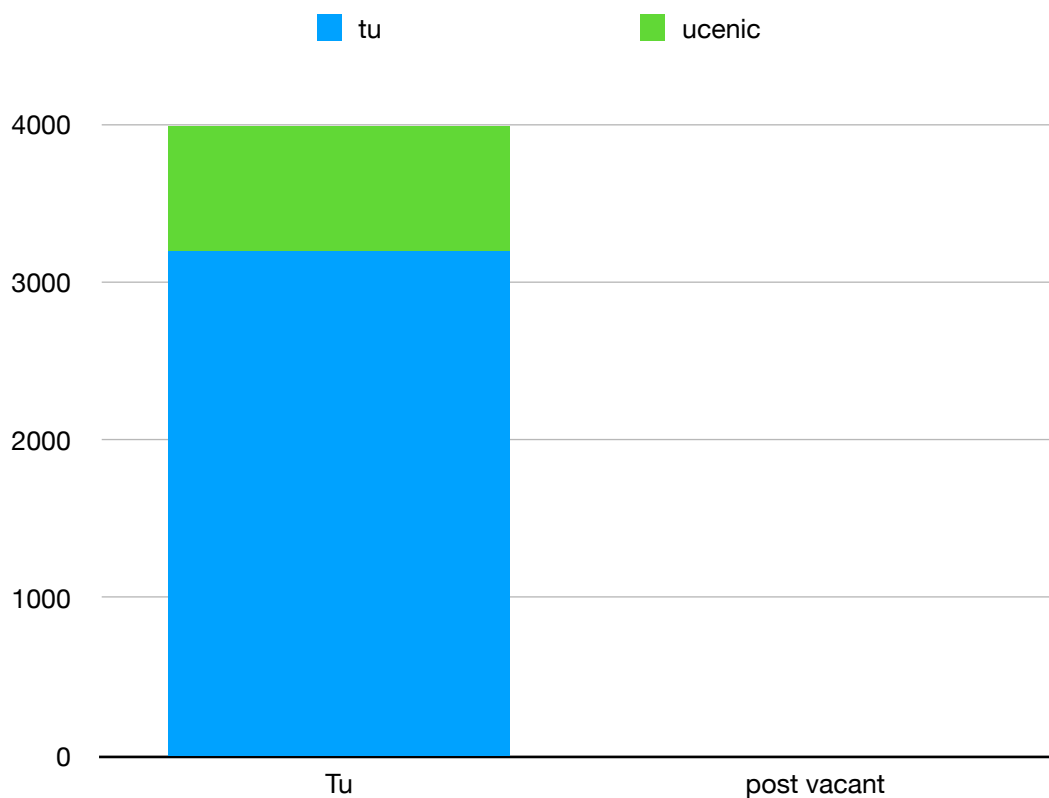
Să zicem că un side hustle îţi aduce 1000 lei/lunar. Să zicem că e un skill pe executat site-uri de prezentare. Shopify, WIX sau altele. Cât mai simple, practice, ieftine, căutate de cei mai mulţi. Să înveţi skill-ul asta îţi ia o lună, dacă te implici. Poate faci Facebook ADS pentru alte firme, dar cum spuneam, sunt multe de făcut, trebuie doar să înveţi şi apoi să îţi cauţi clienţii (repet: în SOCIAL MEDIA E CEL MAI UŞOR). Dacă faci 3-4 site-uri pe lună, de genul, câştigi mult mai bine de 1000 lei, dar hai să fim pesimişti. Şi pentru 3-4 site-uri, să zicem că munceşti 2 ore pe zi, în medie, pe toată luna. La fel, poţi face un site într-o zi dacă vrei, darr, hai să fim pesimişti.

Dacă lucrezi 2 ore pe zi, pentru 1000 lei lunar, e clar că ai loc de creştere. 4-6-8 ore/zi îţi pot aduce peste 3-4000 lei lunar. Ce faci când ajungi la 12 ore? Nu mai poţi creşte plafonul de câştig? Te mulţumeşti cu ce ai? Lei doar anumiţi clienţi şi măreşti preţurile? Poţi face oricare din lucrurile astea, însă hai să zicem că nu le faci, pentru că, chiar şi așa, tot ajungi la un plafon. Şi ce se întâmplă dacă vrei vacanţă o săptămâna? Banii se opresc? Când te

întorci trebuie să stai iar să iei clienții la rând, că aveai cereri de când ai plecat, și îți ia câteva zile până să reiei activitate, să îți aduci aminte ce cereri trebuie să onorezi și care sunt detaliile etc. Mai vrei o vacanță peste 3 luni.. te întorci în același haos?

Totul a plecat de la un skill micuț care producea ceva. Un side hustle. Îl aduci la un nivel mai înalt, până când devine un hustle principal. Ceea ce fac peste 99% din oameni, este să rămână la același nivel, mai ales la noi în România, unde cu toții suntem egoiști și tot ce muncim ținem pentru noi, nu ne interesează să împărțim cu alții, chiar dacă aș ne-ar ajuta să dezvoltăm și mai mult afacerea.

Ce trebuie sa faci cand ajungi la plafonul asta

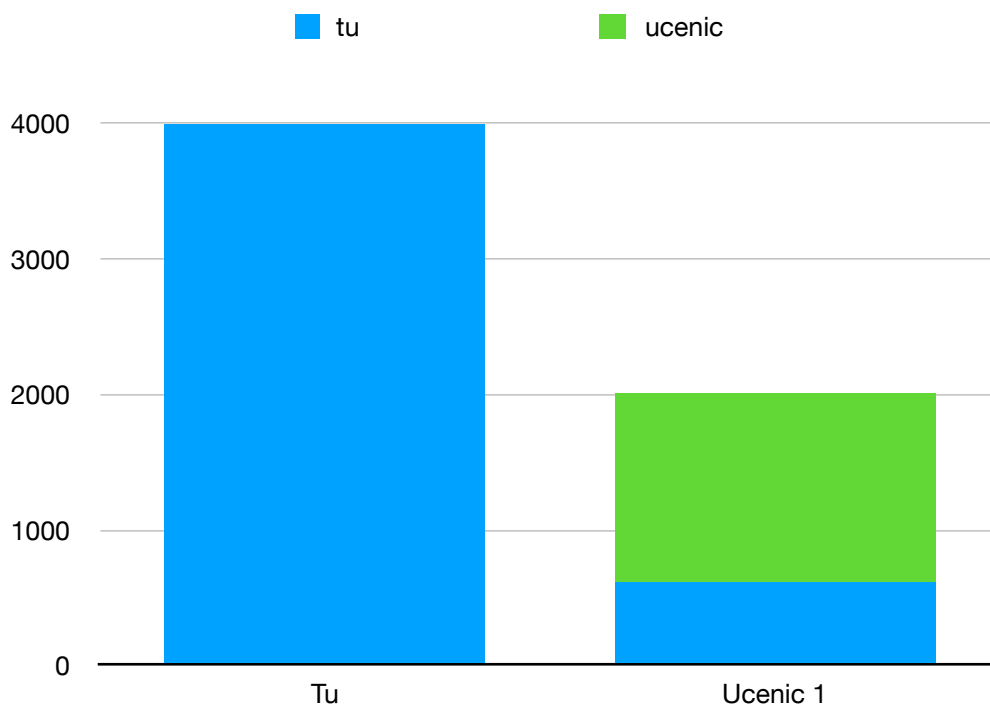


După cum îți dai seama din grafic, trebuie să începi să cauți parteneri. Asta e una dintre variante: cauți un ucenic pe care începi să îl înveți ce tu deja

știi. Din veniturile tale îl plătești cu 800 lei și depinde de tine cât îți ia să îl aduci la nivelul tău. Îți sacrifici din venitul tău, dacă e cazul, pentru că dacă ai un profil cunoscut în social media, și lumea vrea deja să învețe cu tine, e posibil să nu mai trebuiască să îl plătești. Dar noi ne vom folosi de exemplul asta, pentru că eu l-am aplicat, și a fost cel mai greu lucru, pentru că munca mea se schimbă complet, însă în ziua de azi realizez că a fost cel mai bun lucru pe care l-am făcut.

Practic tu urmează să umpli un post vacant, ca să te multiplici. Adică vei munci și tu, la plafonul de 4000 lei (din care la început îți vei plăti ucenicul, sau nu, depinde de tine), și vei mai crea o poziție la fel ca a ta, pentru ucenicul care o va ocupa atunci când va fi pregătit, și care va crea încă o verticală (deci vei merge pe orizontală cu dezvoltarea).

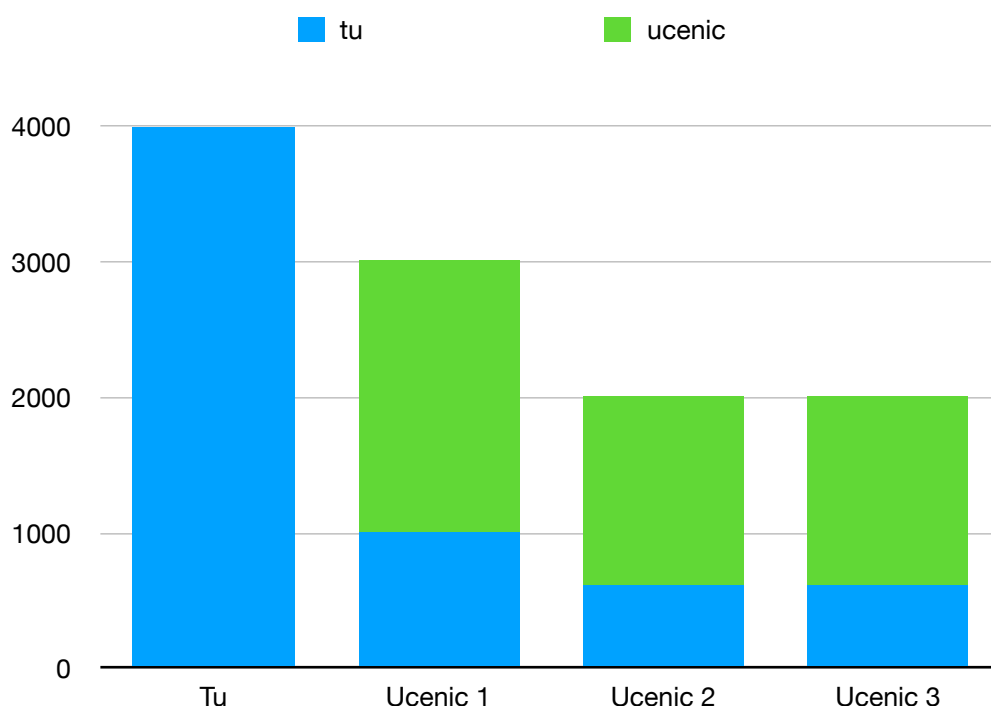
Când va fi pregătit ucenicul, și va putea face macar jumătate din ce faci tu, graficul va arăta așa:



Deci, ai revenit la venitul tău de 4000 lei/lună, l-ai angajat sau ai făcut un parteneriat (printr-un PFA sau II, de exemplu, iar el doar îți taie factură),

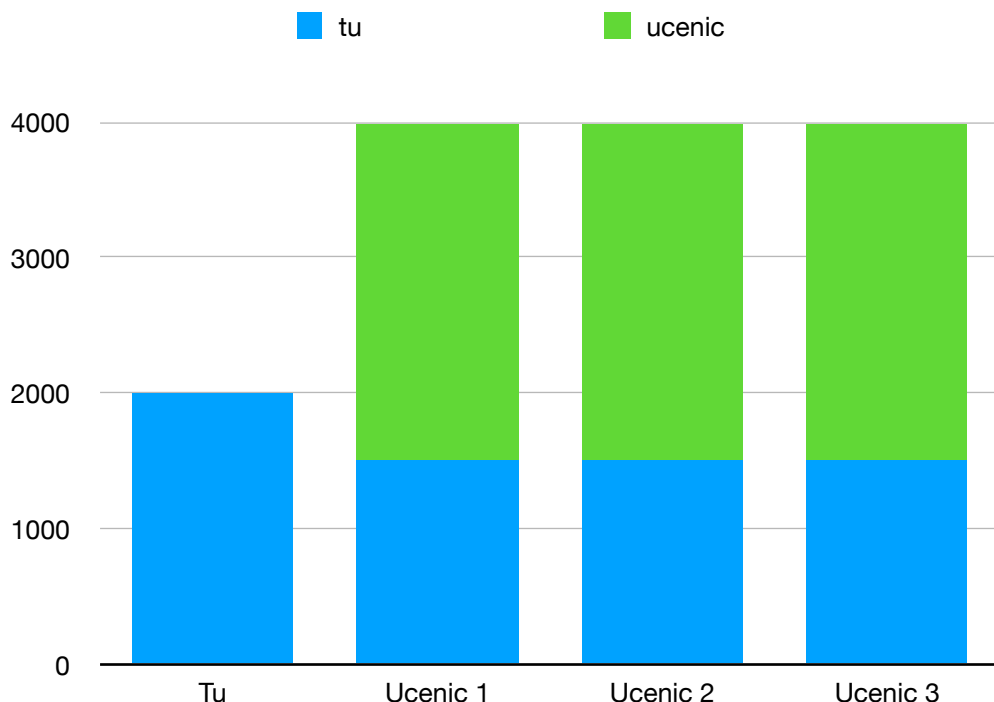
însă, din verticală lui, îți asiguri și tu un venit. Verticala lui este de 2000 lei (după cum vezi pe grafic), din care: 1400 lei este venitul lui (versus 800, cu cât era plătit la început), iar 600 îți revin ție, pentru că tu te ocupi de mersul lucrurilor, ajutorul lui, găsit clienți, stabilit P&L (profit & loss - îl găsești gratis la mine pe site), plătit taxe și impozite etc.

Deci, dezvoltând și ORIZONTALA, ți-ai mai creat un venit suplimentar de 600 lei, pe lângă verticală ta de 4000 lei. Acum focusul tău trebuie să se mute din ce în ce mai mult pe orizontală și pe instruirea ucenicilor și ajutorul lor, pentru a deveni cât mai buni.



Ai mai instruit 2 ucenici, pentru că ai deja experiență cu primul, și au ajuns să producă și ei 2000 lei, pentru că îți mărești baza de clienți acum, deoarece nu mai ești doar tu la muncă, și nu mai ai un plafon de timp care să te limiteze. Pe Ucenicul 1 l-ai ajutat să crească la o verticală de 3000 lei, din care tu câștigi 1000 lei, iar următorii doi ucenici îți aduc câte 600 lei (la fel cum a fost cu primul. Deodată, ai ajuns de la un plafon de 4000 lei lunar (cât produceai singur/a) la 6200 lei lunar. - ți-ai mărit veniturile cu peste

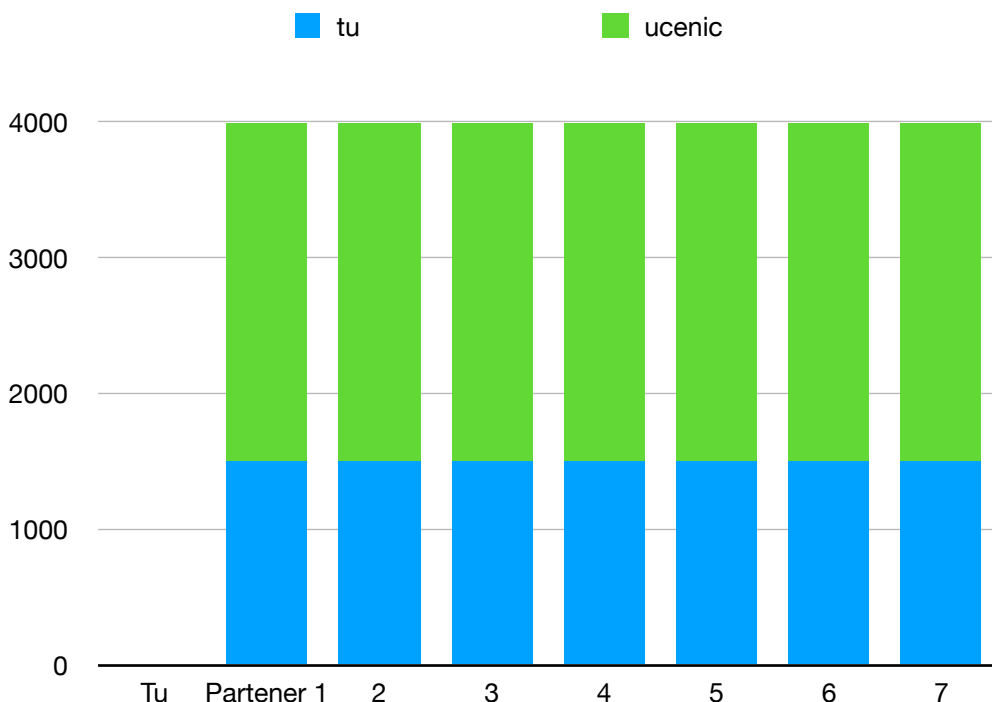
50%. Acum munca ta începe să se schimbe. Îți poți lua din plafonul tău de timp, cu care produci 4000 lei, și să investești mai mult timp în ucenici, pe care să îi ajuți să ajungă la alt nivel, iar tu să scalezi afacerea.



Să zicem că ți-ai redus plafonul de timp personal investit în muncă directă cu clienții, la jumate, adică 4 ore pe zi. Celelalte 4 ore le investești ca să îți aduci echipa la 4000 lei per ucenic, venit lunar, din care tu câștigi 1500 lei per ucenic, iar ucenicul câștigă 2500 lei - este foarte convenabil și pentru ei, deoarece e un venit destul de mare. În cazul asta tu vei produce 2000 lei (verticală personală) + 1500 lei x 3 ucenici = 6500 lei.

Acum practic faci switch-ul, încet încet, de la angajat în propria firma, la antreprenor care dezvoltă o afacere. Următorul switch complet va fi ca tu să te ocupi doar de dezvoltarea echipei și a bazei de clienți, fără să te mai ocupi personal de munca propriu-zisă. Dacă ai învățat să o faci cu primul om, știi clar că poți face cu mai mulți.

O echipă va avea nevoie de un șef de echipă, iar tu vei fi primul șef de echipă, și te vei putea ocupa foarte bine de 7 oameni (după studiile făcute). Deci graficul cu verticalele de venit vor arăta astfel:



Să zicem că la tine nu mai există verticala de la început, adică cea în care tu făceai grafică, construiai site-urile, conectai providerii de plăți cu site-urile etc. Acum tu doar te ocupi de echipă. Să zicem că maturitatea fiecărui partener (angajat, freelancer sau orice tip de parteneriat faci cu cei care lucrează cu tine) este de 4000 lei lunar, din care tu câștigi câte 1500 lei de la fiecare, iar ei câte 2500 fiecare. Înseamnă că ai ajuns să câștigi $1500 \times 7 = 10.500$ lei lunar, doar având grijă că echipa să își facă treaba, monitorizarea plăților, contabilitatea, dezvoltarea mai departe a companiei, organizarea portofoliilor de clienți etc. Deci munca nu se termină, dar se schimbă. Ai devenit antreprenor! La început erai doar un freelancer sau soloprenor, cum am văzut că se mai zice.

Acum posibilitățile sunt nenumărate. Vei putea crea sisteme de proceduri pentru angajați, ba chiar îl poți lua pe cel mai strălucit dintre cei 7

parteneri, și începi să îl formezi pentru poziția de șef de echipă, în care ești tu acum. Îl poți transforma în manager general, îi mărești salariul la 4-5000 lei, și apoi mai angajezi un om - partener - ca să întregеști echipa de 7 oameni care vor avea un șef de echipă.

Următorul pas este să mai creezi echipe, nu parteneri, și astfel vei scala afacerea ta, iar veniturile devin substanțiale. Muncă ta se va transforma în ceva frumos, mult mai mare și care servește din ce în ce mai multă lume.

Eu lucram în bar în prima locație a noastră, iar locația producea, ca și profit, cam un salariu decent pentru mine și asociatul meu. Însă noi am vrut clar să mai deschidem locații, așa că trebuia să ne multiplicăm, ca să putem ieși din bar și să ne ocupăm de dezvoltare. Aveam profitabilitate cam 1000 euro lunar, dar când a trebuit să angajăm, banii ăștia se duceau pe alte două salarii care să țină locația. Așa că am ieșit, și am rămas fără salariu.

Așa că a trebuit să îi învățăm pe cei care au intrat în bar, chiar dacă aveau experiență, ce făceam noi. Cum să facă produsele, cum să se comporte cu clienții, cum să mențină curățenia etc. Ne-a luat câteva luni bune, însă am putut să lăsăm cafeneaua în totalitate în responsabilitatea unor alți doi străini. Pentru că am muncit la asta.

Dar totuși, eu am rămas fără salariu complet, așa că trebuia să găsesc metode să cresc încasările. Am investit peste 1000 euro în cursuri și sedințe de consultanță pe business, marketing și branding, și câteva luni mai târziu au început să vină și rezultatele. Am crescut cam cu 50% vânzările, și deci profitabilitatea a crescut și ea.

Apoi am putut să deschid și alte locații, pentru că deja știam cum să le fac training și celor din bar, dar și celor care vor manageria locațiile viitoare.

Prin același sistem explicat mai sus, business-ul a scalat în fiecare an, prin aducerea de mai mulți oameni. **AȘA SE SCALEAZA UN BUSINESS!** Implicând din ce în ce mai mulți oameni.

Știu că acum ești gen: *WOW, mă apuc și eu clar!*, însă trebuie să știi că procesul asta va dura ani de zile. Ai nevoie de timp până înveți cum să îi înveți pe alții, cum să creezi procedurile și sistemele necesare, astfel încât echipa să se poată descurcă și fără tine, în fiecare zi dacă e nevoie.

Deci trebuie să știi că switch-ul asta vine cu timpul și cu multă muncă. Pentru că un echipament îl poți cumpăra pentru o locație nouă - e fabricat în linie și e are aceleași rotițe și mecanisme pentru fiecare produs din gamă, dar oamenii sunt diferiți cu toții, oricâte asemănări pot exista între noi. Deci atunci când scalezi, ai nevoie de oameni, dar ai nevoie să înveți psihologie, să înveți să te pretezi pe nevoile lor și pe ce își doresc ei (de aici și regulă de 7 oameni per echipă, pentru a putea ști cum să lucrezi cu fiecare în parte și să nu fii depășit de situație cu prea mulți).

Cât valorează timpul tău?

Pun pariu că ai mai auzit întrebarea sau expresia asta, și pun pariu că nu știi răspunsul la ea. Este în regulă, nici eu nu știu încă, mai ales cu pandemia asta care m-a dat peste cap și a trebuit să îmi regândesc toate strategiile de a dezvolta verticalele și orizontalele personale. Faptul că am tot dezvoltat compania nu mi-a permis să îmi fac acest calcul pentru că se modificau variabilele constant, fiind prima dată când scalez.

Dar, după cum spuneam, învăț odată cu voi, nu mă consider cel mai bun om de afaceri din Univers, 1. pentru că nu există cel mai bun, și 2. dacă nu aș mai avea ce să învăț, aș trăi degeaba.

În prezent, ușor ușor, îmi voi putea calcula valoarea timpului meu, pentru că știu cum.

Ca angajat, e destul de simplu să o știi, pentru ți-o poate arăta chiar și angajatorul pe contract. Să zicem că muncești 160 ore pe lună, iar salariul tău net este de 2000 lei. Înseamnă că valoarea ta pe oră este de 12,5 lei. Simplu.

Dacă luăm exemplul de mai sus, în care tu ai ajuns să conduci o echipă de 7 oameni, și să câștigi 10.500 lei lunar, pentru 8 ore/zi, 40 ore/săptămână, 160 ore/lună, deci valoarea ta pe oră este de 65 lei. Ești în poziție de lider, șef de echipă, mai multe responsabilități, mai multe riscuri, chiar dacă numărul de ore muncite este același ca și partenerii tăi. Angajații ar trebui să înțeleagă asta, înainte să pretindă salarii mai mari. Eu am înțeles asta de când eram angajat, tocmai de aia nu am vrut să mai fiu angajat, pentru că

mi-am dat seama că nu poți crește la fel ca într-o poziție de antreprenor. În poziția de antreprenor eu fac regulile și eu decid cât câștig.

Acum că știi că o oră din timpul tău valorează 65 lei, poți începe să o crești. Poți tot prin cele două metode: verticală și orizontală (la fel ca în exemplul de afacere cu creare de site-uri pentru clienți). Poți construi și o verticală de consultanță pentru tine, în care predai și altor firme ce faci tu, ca să poată și ei scala afacerea. Poți crește orizontala din firmă în continuare, prin crearea de mai multe echipe. Exemplu: dacă o echipă îți aduce 10.500 lei, 5 echipe îți aduc peste 50.000 lei, atunci înseamnă că valoarea ta pe ora de muncă va crește la 325 lei.

Te poți juca acum, pentru că ai deja echipe în spate care îți salvează timp, versus când erai singur/ă pe plantație și tu făceai toată muncă. Nu munceai, nu produceai bani! Acum dacă te îmbolnăvești sau pleci în vacanță, treaba merge în continuare și banii tot vin.

Astfel, dacă vei ajunge în punctul în care vei fi contactat de alții pentru consultanță, coaching sau alte servicii de genul, pe care trebuie să le întreprinzi personal, valoarea ta pe ora de consultanță este 325 lei (de exemplu), și astfel poți calcula cât va costa un proiect de consultanță pentru viitori clienți pe așa ceva.

Eu încă sunt în calcule, dar valoarea mea pe oră crește zilnic, pentru că ai văzut că mă extind și pe verticală și pe orizontală, și deși mi se cere să fac consultanță, aștept să mai cresc valoarea mea, ca să pot aduce cu adevărat valoare și pentru cei care vor primi serviciile mele, dar mai ales că îmi voi crea și o bază solidă în spate, pe parte de proceduri, care încă este mititică, deoarece doar ce am început pe partea asta de social media, marketing online, ebooks, cursuri video etc. Dacă valoarea mea pe oră este undeva la 10 lei, doar pe parte de online, nu se merită să fac nimic momentan, pentru că nu poate crește. Este ca și cum aș fi angajat, iar eu nu mai sunt angajat demult.

Deci trebuie să îmi cresc valoarea ca să pot și eu ajuta cu adevărat, la rândul meu.



Instagram

take a pic & share it on Instagram

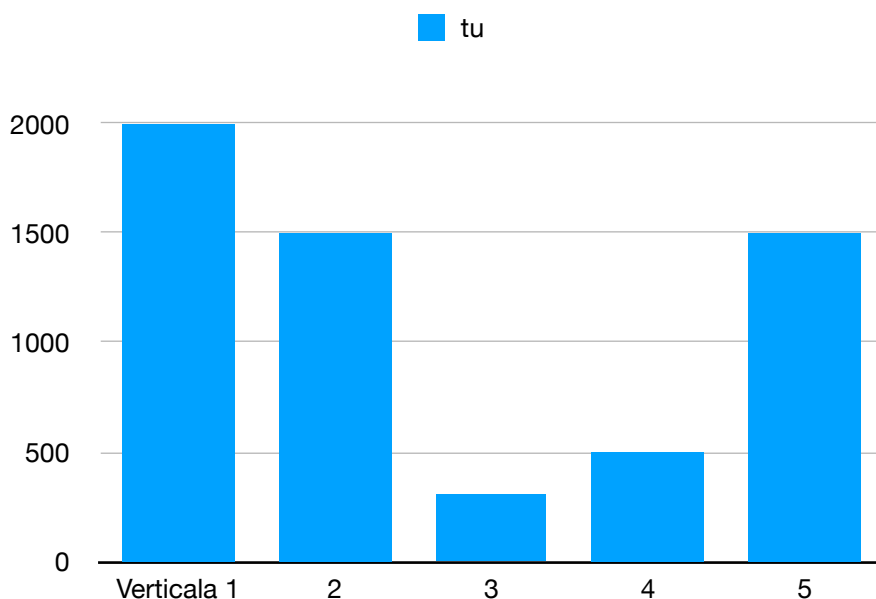
**NU VEI AJUTA PE
NIMENI ATATA TIMP
CAT NU AI BANI**

@cristian.chifoi

cap. 6. linii de venit suplimentare

Fie că ai un job, ești freelancer, ai un side hustle sau pur și simplu nu ai niciun venit, îți garantez că ai un skill - cel puțin - care poate fi monetizat. Trebuie să îl găsești, sau poate deja îl știi.

Dacă nu îl știi, trebuie clar să ți-l descoperi. Ca să nu îți las aici ce site-uri cred eu că te pot ajuta, îți recomand să dai un simplu search pe Google, în care să scrii exact așa: *how to find what you are good at* sau în română: *cum aflu la ce sunt bun*. Ia toate site-urile relevante la rând și încearcă să descoperi asta, ca mai apoi să trecem la pasul următor, în care îți prezint mai multe surse (linii) de venit, verticale, așa cum le-am definit în capitolul precedent.



Cu cât mai multe verticale (linii de venituri) cu atât ai șanse mai mici să pierzi tot când vine o criză și șanse mai mari să câștigi exponențial mai mulți bani în viitor. Dar toate verticalele țin de skill-urile pe care ți le dezvolti. Îl/le-ai găsit? Sper. Pentru că e vital să știi ce puncte forte și ce puncte slabe ai. Deoarece punctele slabe le vom lăsa deoparte, momentan,

și ne axăm pe cele forte - ele te vor ajuta să monetizezi orice side hustle din cele pe care le vom discuta în continuare.

1. Sistemele MLM - multilevel marketing

Le știi, sunt cele gen Avon, Amway etc., însă nu sări peste ideea asta, pentru că îți voi arăta unul mult mai rewarding, din care inclusiv mama mea făcea 2-3000 euro lunar, pe lângă job-ul principal - deci era un side hustle!

Life Care România care a fost fondat de Cristian Onetiu, este cel mai rewarding sistem din România (părerea mea), pe parte de multilevel marketing. Am fost la prezentările lor, am văzut cifrele mamei mele, sunt extrem de multe oferte, față de Avon, Amway, Herbal Life etc., concepute tocmai ca să răsplătească masiv partenerii.

Au game întregi de produse pentru acasă, de la șampoane la produse de înfrumusețare, detergenți și soluții de curățenie, electrocasnice etc. Diferența este că sunt toate certificate BIO (nu că te-ar interesa neapărat, dar sunt lucruri de care ai nevoie în casă). Practic acest model de business nu ar muri niciodată, decât dacă cumva nu ne mai trebuie produse cu care să ne spălăm pe cap, pe mâini, pe dinți, cu care să spălăm vase sau rufe, cu care să dezinfectăm casa etc. Consumăm produsele astea în fiecare lună și avem nevoie de ele și luna următoare, ceea ce pentru mine este un model de business care poate produce o viață întreagă.

Beneficii:

- Ai 20% reducere la produsele din catalog, dacă te înregistrezi ca partener
- ceea ce făcea mama, era să promoveze produsele pe la muncă, printre prieteni, asta după ce a început să le folosească (pentru că nu poți promova un produs bine decât dacă l-ai testat) și apoi să le vândă - asta înseamnă că la o comandă de 100 lei, 20 erau ai ei (și vindea la început de 10-12.000 lei lunar)
- cum am gândit eu: ai nevoie oricum de pastă de dinți, aftershave, roll on, șampon, balsam, detergent de spălat vase sau rufe, soluție de curățat pardoseală etc. - ORICUM ȚI LE IEI DE LA LIDL/AUCHAN/KAUFLAND.. așa că le ieși prima dată de aici (deci le testezi)

- apoi trebuie să le recomanzi și prietenilor, pentru că, să fim serioși, dacă îți place ceva, întotdeauna recomanzi și prietenilor, însă NICIODATĂ NU EȘTI PLĂTIT PENTRU ASTA.

- începi să faci bani ușor ușor și de pe urmă prietenilor, rudelor etc.

- Nu ai pachet de intrare care să te coste bani (versus alte sisteme MLM)

- pur și simplu te înregistrezi ca partener pe site, cu ajutorul unui mentor - deci ai inclusiv mentor care să te ajute încă de la început, și nu te costă nimic!

- la o comandă minimă de 130 lei/lunar, nu plătești nici măcar transportul curieratului

- Ai o grămadă de oferte care îți vor aduce bani

- un produs cadou la unele comenzi

- 10% reducere la prima comandă

- reduceri la anumite produse (de exemplu, cumperi o pastă de dinți și pe a doua o ai la 50% reducere)

- și altele, depinzând de ofertele în vigoare, dar ÎNTOTDEAUNA EXISTĂ OFERTE

- Poți aduce și tu parteneri, ca și mentor, și astfel îți dezvolti un business

- este exact ce am făcut mai sus, la faza cu firma de site-uri

- doar că aici ai un sistem deja pus la punct, ai procedurile făcute

- poți începe direct să aduci parteneri cu care să lucrezi, nu trebuie să mai pierzi ani de zile testând

- munca ta se va transforma foarte repede doar în promovare și găsit parteneri mai mulți

- nu mai ai de executat partea de acte pentru contabilitate, totul e deja pus la punct

Mama exact asta a făcut. A vândut la început, și câștiga bani doar din procentul de 20% (care creștea pe măsură ce vindeai mai mult) și din ofertele sezoniere constante. Apoi a început să își clădească un business și a ajuns la o rețea de sute de oameni - parteneri, în câteva luni. În lunile bune câștiga peste 4000 euro, și încă mergea la job-ul ei!

Așa că asta e primul exemplu pe care ți-l pot da, pentru că am văzut rezultatele extraordinare, fără riscurile clasice ale unui antreprenor care trebuie să investească și o grămadă de bani și timp pentru a crea niște sisteme.

De asemenea, l-am pus primul pentru că dacă ești interesat/ă și vrei să încerci (pentru că nu te costă nimic, nici măcar să încerci), lasă-mi un email la: chifoi.cristian@gmail.com (click direct pe link), scrie-mi că te interesează să faci bani din Life Care România, și te pun în legătură directă cu cine trebuie, pentru a începe aici side hustle-ul asta.

Alte sisteme MLM

Pentru traveling: <https://www.worldventures.biz/>

- este asemănător, doar că prima dată ai reduceri în vacanțe de lux, apoi poți să inviți oameni în călătorii, care vor avea și ei reduceri, iar tu vei începe să fii plătit pentru asta (aici e nevoie de investiție, însă știu oameni care câștigă sănătos, dar și călătoresc - practic sunt plătiți să își ia vacanțe) Avon, Amway, Forever.. pe astea le poți găsi pe cont propriu, însă aș vrea să îți scoți din cap fraza: *Aaa, nu că nu sunt de mine..*

Așa cum ziceam, nici bicicletă nu te-ai născut învățat/ă să mergi, ai învățat apoi. A trebuit mai întâi să încerci. La fel ca și social media. Datoria ta este să încerci, nu să zici că nu e de tine. Încearcă până îți primești răspunsul!

2. Facebook ADS / Social Media Marketing

Îți las în primul rând cursul de început aici: [Facebook Blueprint](#)

Începe cu bazele! O să dureze ceva cursul, însă nimic nu poate fi monetizat de a doua zi (decât poate prima parte cu Life Care, în care poți să vinzi a două zi produsul mai scump cu 20%).

În al doilea rând îți las și link-ul pentru suportul de curs dezvoltat chiar de noi, după 3 ani de teste și rezultate în conceptele noastre (Bubble Waffles și Take Five Coffe). Este **GRATIS** și acesta, pentru că așa am avut eu chef, deși nu mi-a fost recomandat acest lucru. Aici poți vedea exemple reale care țin de social media marketing, și cum poți le aplici și tu pentru firma ta sau alte firme care să te plătească - inclusiv ți-am pregătit un **speech/pitch de vânzare** cu care poți atrage potențiali clienți. GRATIS, și ăla!

Download -> [Social Media Marketing Class](#)

Care ar fi parcursul aici:

Eu, ca și companie în HORECA, am nevoie să fiu prezent zilnic pe rețelele de socializare cu postări organice, dar și cu postări sponsorizate cu bani prin Facebook ADS. Diferența între organic și sponsorizat, este că o postare organică o poate vedea doar o parte din baza ta de urmăritori, iar cea sponsorizată poate fi văzută de persoane noi, care nici măcar nu te urmăresc. Postarea ta poate fi afișată, de exemplu, doar mămiciilor cu copii între 0-2 ani. Sau femeilor între 30-35 ani, care sunt căsătorite. Sau băieților între 18-28 ani, care sunt single. Asta se numește targetare, și ai nevoie de targetare pentru nișa ta de piață, în funcție de cine sunt clienții tăi.

Exemplu: dacă vinzi biberoane/suzete/babeți pentru copii, e clar pe cine targetezi.

Asta face Facebook ADS. Îți da șansa să arăți postarea doar tipologiei tale de clienți. Problema e că "afaceriștii" ăștia români, care au depășit 30 ani (nu e cazul meu, desigur), cred că le știu pe toate și că nu au nevoie de marketing în social media. Încă apelează la ziarele clasice sau radio ca să își plătească o reclamă (care e și mai costisitoare).

Ce am făcut eu, pe lângă faptul că am înțeles că nu mai merge pe sistemul vechi, a fost să învăț bazele Facebook ADS, să știu să fac o reclamă sponsorizată, o grafică simplă, un text (copywriting) în funcție de clienții mei etc., iar apoi să găsesc pe cineva care să se ocupe, pentru ca eu să mă pot ocupa de dezvoltare, exact ce îți spuneam anterior.

Așa că am luat un tânăr, care lucra încă în bar la noi și care era pasionat de marketing, și l-am educat, l-am trimis la curs, i-am dat pe mâna contul de Facebook ADS pentru Bubble Waffles și Take Five Coffee, l-am ajutat mereu cu textele (copywriting descrieri), grafică, cum să fie pozele pentru postări, ce produse să pozeze etc.

A învățat lucrurile astea în timp ce era încă în bar, iar când a fost pregătit, și noi am putut să îl plătim pentru serviciile de marketing, a ieșit din bar și s-a ocupat strict de social media marketing. De la noi lua 200 euro. Dar având skill-urile astea, a putut să mai ia un client, la fel ca noi. Apoi încă unul.

Apoi a ajuns să lucreze la promovare pentru campanii electorale. Și uite așa a început să câștige peste 1000 euro lunar. Făcea asta pentru oameni care nu aveau timp să se ocupe, și/sau care nu știau cum să o facă. Eu știu, dar nu mai am timp să o fac. Pentru că am aplicat regulile de scalabilitate de mai sus, în care a trebuit să îi învăț pe alții tot ce știam, ca să pot construi și pe orizontală.

În cursul pe care îl ai gratis de la mine, vei vedea cap-coadă cum poți proceda și tu la fel, dar și cum poți aborda antreprenorii sau afacerile care au nevoie de Facebook ADS sau de cineva care să se ocupe de conturile din social media. Pentru că, îți promit, toate afacerile vor avea nevoie de conturi în social media, la fel ca și de website-uri.

3. Creare de website-uri în Shopify, WIX etc.

La fel ca în exemplul din capitolul 5, și exemplele anterioare (1. și 2.) și aici poți proceda la fel. Caută pe Google informații ca: *how to build a website on Shopify.. WIX..* sau varianta în română. Vei ajunge inclusiv pe Youtube la niște oameni care îți explică pas cu pas cum se face.

De ce îți recomand asta? Pentru că, la fel că și la exemplul anterior, orice afacere va avea nevoie de site, la fel ca și reclamele plătite în social media. Deci va fi cerere, iar tu poți fi acolo să le onorezi.

Am ca și exemplu un băiat cu care lucrez acum. La fel, a pornit din bar, i-a plăcut partea asta de site-uri, și a învățat singur să le facă. Inclusiv site-ul meu **notoriu.com** este creat de el. Nu e ultra profesionist, dar așa l-am vrut eu, mult mai personal și mai simplu, pentru că eu nu am vrut un site clasic care să vândă, ci care să te facă să simți că stai de vorba cu un om ca și tine. Cu defecte, cu pasiuni, cu ambiții, cu probleme etc.

Și a făcut și site-urile de la Bubble Waffles și Take Five Coffee. Acum a început să le facă și altora site-uri contra cost. Și ușor ușor va crește verticala asta și va fi plătit din ce în ce mai mult. Și a învățat singur!

Website: **www.shopify.com**

4. Marketing afiliat

Probabil ai mai auzit denumirea asta. Ce înseamnă?

Nu îți voi da definiția, ci doar un exemplu direct.

Eu lansez un ebook, îl promovez pe canalele mele și vând 100 ebooks pe lună. Am atins un plafon, pentru că baza mea de urmăritori este fixă (să zicem că nu se mărește). Ca eu să vând mai multe ebook-uri, am nevoie să ating și alte baze de urmăritori. O pot face prin Facebook ADS, dar o mai pot face prin afiliere cu alți oameni.

Așa că te găesc pe tine - care stai în Cluj, versus eu în Constanța-, pe lângă alții, cu o bază de urmăritori diferiți de ai mei, pentru că stăm în orașe diferite. Îți propun un parteneriat, sau tu mie, în care tu câștigi 10% din fiecare ebook vândut bazei tale de urmăritori.

Dacă ebook-ul meu e 5 euro, tu ai câștiga 50 eurocenți pentru fiecare ebook vândut de tine. Dacă ai o bază de urmăritori stabilă, care te cunosc și au încredere în tine (aici intervine partea în care trebuie să fii activ în social media), și ai putea să vinzi și tu 50 ebooks lunar, ai ajunge la 25 euro pe lună. Nu e mult, dar e un început. Dacă ai o bază de urmăritori mai mare decât a mea, care mai și crește, poți ajunge la 100-200 de ebooks vândute lunar, adică la 50-100 euro, pentru acel ebook.

Dacă știi cum să negociezi cu mine, poate îmi ceri 15-20% din fiecare ebook vândut. Atunci dublezi iar suma încasată lunar. Dacă faci asta și cu celelalte ebook-uri ale mele (adică 3), vei mări încă de 3 ori venitul lunar.

Dacă mai faci găsești un antreprenor sau o companie care vinde creme de față foarte bune, pe care și tu le folosești (gen exemplul cu Life Care), și primești un 20% din valoarea lor, le poți recomanda și cremele urmaritorilor tăi (cel puțin fetelor) și îți mai creezi o verticală de venit și de acolo.

Ce altceva mai folosești? Cursuri de dezvoltare personală de la o altă companie? Poate poți fi afiliat și cu ei. Le recomanzi urmaritorilor tăi cursurile pe care și tu le faci. Ei te urmăresc pentru că te apreciază și vor să fie ca tine. Da-le șansa să fie ca tine, recomandându-le ce folosești și tu.

ATENȚIE: e mai bine să le recomanzi ce folosești sau ai folosit și tu, altfel credibilitatea ta va fi construită pe o fundație de nisip mișcător, iar baza ta de urmăritori va fi instabilă.

În plus, mai există și platformele: [ProfitShare](#) și [2Performant](#) unde te poți înregistra ca afiliat, și unde ai mai mulți parteneri (inclusiv EMAG, Decathlon etc.) care te plătesc pentru același sistem. Îți creează un link personalizat de afiliat pe care îl poți distribui atunci când recomanzi produsele, iar comisioanele variază între 1-20%. Poți să încerci și varianta asta.

Dacă nu ai un profil de social media dezvoltat (ceea ce e o greșeală), poți să încerci printr-un site personal desemnat. Poate faci blog, iar în articolele tale de blog poți distribui link-urile pentru produsele pe care le promovezi după ce le-ai testat.

5. Grafică digitală/photo&video edit

La fel ca și în povestea cu Facebook ADS, eu și compania aveam nevoie de grafică executată periodic, deoarece se schimbă ofertele, meniurile, nevoile clienților, și trebuie să vii mereu cu ceva nou. Și mereu m-am lovit de problema asta cu grafica digitală, care urma a fi printată sau pur și simplu afișată digital în locații.

Inclusiv pentru social media, clipurile și pozele care trebuiau editate îmi ocupau mie, personal, foarte mult timp, la fel ca și postările. Așa că aveam nevoie de cineva pe partea asta. Inclusiv crearea de logo-uri vectoriale.

Aplicații ca Photoshop, Adobe Illustrator, Corel Draw - pentru grafică digitală, sau PicsArt, InShot etc. pentru editari foto sau video, se pot învăța foarte simplu.

Dacă vrei și un site gratis în care îți poți edita pozele ușor, și ai și multe template-uri pe care le poți folosi: [Canva](#)

Cum îți recomand să îți exersezi skill-urile după ce ai învățat bazele: caută grafică digitală de la niște brand-uri mari, gen McDonald's, KFC, Starbucks - încearcă să le faci replici - copiază cât de bine poți ca să le faci asemănător!

Apoi poți crea de la 0, după ideile tale, orice grafică îți dorești. Fă-o când te trezești dimineața, fă-o după prânz, fă-o seara în pat. Exersează cât mai mult până când orice grafică de la tine prinde culoare și sens. Te poți promova în Social Media foarte ușor apoi, mai ales pe Instagram, care e platforma pozelor mișto. Postând acolo o să primești și feedback despre cât de departe ai ajuns cu skill-urile tale, sau cât mai ai de lucrat.

Eu îmi editez singur vlog-urile în InShot, direct de pe telefon!!! Și am învățat singur să editez. Va urma delegarea atribuțiilor de editare video către altcineva, desigur, pentru că în timpul ăla pot crea alt vlog care îmi poate produce bani. Editarea durează mai mult decât filmarea clipului între, în format crud, fără cut-uri. Așa că dacă filmez o oră, apoi editez 2 ore și scot un clip de 20 minute, e clar că în cele două ore pot filma încă 2 vlog-uri dacă predau acest task altcuiva care se pricepe, și bineînțeles va fi plătit pentru asta. Chiar așa voi face, dar la nivel de parteneriat, cuiva care se va ocupa de partea de editare. Un parteneriat de 70/30 din câștiguri, de exemplu, pentru că vreau să învăț persoana respectivă și antreprenoriat. Altfel doar l-aș angaja și plăti constant, fie că are treaba sau nu, și nu ar mai avea loc de creștere.

Și tu poți învăța skill-urile astea de editing, care vin tot în folosul indivizilor care sunt activi în Social Media (dacă pentru tine nu vrei să o faci), și poți face bani din asta.

Caută aplicațiile menționate și începe să înveți, dar și cu informații despre cum le poți folosi cât mai inteligent (le găsești pe Google, logic).

6. Magazin online

Fie că te gândești la dropshipping sau Amazon, îți recomand să urmărești oameni care vobesc și te învață despre asta. Aici e deja la un alt nivel side hustle-ul, pentru că implică și cunoștințe de web design, Facebook ADS, Google ADS, copywriting, editari video/foto etc.

Deja totul devine mai complex, așa că l-am lăsat pe ultimul loc.

Mai poți face stoc de pe Aliexpress.com sau Alibaba.com și apoi să vinzi pe OLX sau EMAG, sau pur și simplu îți creezi propriul website pentru magazinul tău online, dar care va implica toate skill-urile astea combinate.

Magazinul tău online este ca oricare alt magazin dintr-o locație fizică. Diferența este că stocul îl poți ține la tine acasă, nu mai plătești chiria pe spațiul fizic (dar vei avea o chirie pe spațiu digital: provider pentru domeniu, server, email, platforma online etc., dar diferența de preț este uriașă).

Trebuie să ai neapărat firmă proprie, să faci un contract cu o firmă de curierat, să ai contabil, să îți declari veniturile și cheltuielile etc.

Lucrurile se complică, oarecum, însă scalabilitatea este mult mai simplă. Dacă în exemplul cu creatorii de website-uri, puteai scala mai întâi la nivel local, angajați din orașul tău, clienți din orașul tău, până să ajungi la nivel național, cu un magazin online poți scala totul la nivel național, din prima, deoarece curierul poate merge la orice client din România, încă de la prima comandă.

Multă lume mă întreabă *ce trebuie să știi că să îmi deschid un magazin online?* Trebuie să știi toate cele 5 exemple anterioare, pentru că e un mix mai complex de skill-uri, nu e chiar așa simplu, cum crede toată lumea. Însă nici imposibil. Până la un magazin online, consider că trebuie să ai skill-uri de marketing testate și validate (adică să știi să câștigi bani din asta deja), ceva despre website design, niște skill-uri de vânzări. Restul: alegerea produsului (trebuie să vezi ce problema rezolvă produsul tău, ce nevoie satisface), înființarea firmei, contabilitatea, stocurile, pe astea le înveți apoi foarte ușor.

7. Alte skill-uri: vorbit (speaking), copywriting (scris), vânzări (sales) etc.

Astea îți pot aduce venituri în orice domeniu activezi, nici nu trebuie să ai o afacere în plan. Dacă știi să scrii mișto, poți face blog, poți scrie ebook-uri, poți scrie campanii de promovare pentru companii care caută copywriters.

Dacă ai talent la vorbit, poți face vlog de promovare pentru alte companii, îți poți crește sănătos un canal de Youtube, vorbind pur și simplu despre o pasiune de a ta (gaming, seriale, un sport, muzică etc.), și poți face live-uri, care prind foarte bine la public, cu oameni din diferite domenii, pentru a le oferi valoare urmaritorilor tăi.

Dacă știi să negociezi, poți să activezi în orice firmă, sau poți avea firma ta, ca mediator. Agent de vânzări, agent imobiliar pentru o agenție imobiliară sau chiar pe cont propriu etc.

Dacă nu ai skill-urile astea, îți recomand să începi să ți le însușești. Citește cărți de psihologie. Recită text în față camerei, în față oglinzi. Lucrează la dicție. Încearcă să faci role-playing cu un prieten sau o prietenă - tu ești vânzătorul, iar ei ocupă poziția de cumpărător. Uită-te la Grant Cardone pe Youtube și vezi ce strategii de vânzări le predă colegilor lui.

Sunt atâtea lucruri de făcut și sunt atât de pline de recompense, atâta timp cât te focusezi să le înveți bine, fără distragere, mai ales în perioada asta grea când am rămas cu toții cu ochii-n soare din cauza pandemiei. Nu se mai lucrează deloc. Sunt peste 500.000 firme intrate în insolvență în perioada asta, la noi în țară. Peste 1 milion de oameni au rămas fără job-uri în România. Alții au intrat în șomaj tehnic până cine știe când. Posibil să nici nu mai continue apoi munca. Avem timp pe mână. Acum e momentul să fructificăm și alte skill-uri care, sincer, nu necesită decât puțină atenție și se pot învăța de acasă!!

Suntem la sfârșit de Noiembrie 2020 (momentul când scriu aceste rânduri), și e clar că ne așteaptă un lockdown din nou în iarna asta. E posibil ca și eu să închid locațiile pe timp de iarnă, asta în cazul în care toți proprietarii înțeleg situația și acceptă anularea chiriilor, altfel va trebui să închid definitiv din locații. E clar că va fi o iarnă super dificilă, dar e și mai clar că va trece, și va veni și vremea în care se vor da restart-urile în economie.

Dacă nu ești pregătit dinainte, cei care sunt pregătiți vor acapara cât mai mult din piață, din parteneriate, din contracte, din produse, din strategii de dezvoltare.

Văd mulți oameni, mai ales voi tinerii, care se retrag în confort, acasă, pentru că sunt restricții și mai e și frig, și deja s-au resemnat că se va intra în casă și se va sta în hibernare. Tu să nu faci parte din categoria asta. Știu că este dificil să te motivezi pe cont propriu, la căldurică, la un serial, în confort total, așteptând să treacă mizeria.

Dar îți garantez un lucru, când va trece perioada asta, și îți vei căuta de muncă, angajat sau nu, nu te va vrea nimeni! Pentru că cei care sunt pregătiți deja de muncă, când va începe restartul, nu au stat degeaba în pandemie. Au muncit, și-au dezvoltat skill-uri noi, parteneriate noi, iar când începe treaba, ei vor fi primi care vor avea de lucru și vor face mulți bani. Faptul că perioada asta a băgat și va mai băga multă lume în faliment, mulți nu se vor mai întoarce, deci locurile unde puteai să câștigi bani vor fi din ce în ce mai puține, iar locurile astea puține se vor umple cu oameni care nu au stat degeaba. Repet - TU SĂ NU FACI PARTE DIN CATEGORIA ASTA!

Consider că ți-am dat pe tavă tot ce am putut, ca să îți fie cât mai ușor să începi ceva, și prin acest ebook, și prin toate conturile mele din social media, și încă îți voi da! Însă fără execuția ta, vei ajunge acolo unde ești acum. Adică vei rămâne pe loc, în timp ce lumea merge înainte. De fapt, nici măcar pe loc nu rămâi, pentru că dacă lumea merge înainte, tu rămâi în urmă. Pe zi ce trece mai în urmă față de cei care execută, muncesc, își dezvoltă și alte skill-uri și evoluează ca să câștige mai multă experiență. Experiența ta va aduce mai multă valoare în societate, și implicit îți va aduce mai mulți bani, și doar așa vei putea ajuta mai mulți oameni, nu doar pe tine. NU RĂMÂNE ÎN URMĂ!

cap. SPECIAL

În acest capitol, vreau să vă pregatesc pentru ce urmează să întâmple în țară și în lumea în care trăim, pe plan financiar.

Dacă nu ați citit ebook-ul meu - rEvoluția Joburilor - vă recomand să îl luați ([click aici](#)). Acolo am explicat switch-urile majore din industriile importante, iar acum vom discuta un pic despre modificările de structură din sistemul economic, la care vom lua parte cu toții, fie că vrem, fie că nu.

În primul rând, după cum am discutat despre aur și bani și despre faptul că cele două resurse nu mai sunt legate între ele, banii se muta ușor ușor în crypto.

Ce se întâmplă acolo? Banii, sau ideologia banilor, va deveni criptată pentru fiecare individ, prin sistemul de blockchain. Nu voi intra tehnic în detalii, ci doar vreau să înțelegem împreună ce înseamnă fenomenul. Practic cryptomonedele vor aparține individului, nu cum aparținea aurul întregului popor. Prin blockchain, tranzacțiile vor fi safe și fără comisioane, practic nu va mai fi nevoie de bănci - ceea ce este o problemă, pentru că sistemul bancar este foarte puternic și depinde foarte mult de banii actuali.

Nu urmăresc conspirațiile, însă pandemia asta, deși are la bază un virus care e periculos doar pentru cei cu afecțiuni grave, iar gradul de însănătoșire este de peste 99%, este ca un război de gherilă între marile puteri ale lumii. La fel cum și Războiul din Vietnam a fost între SUA și statele asiatice comuniste (China, Coreea de Nord..), în niciun caz între SUA și Vietnam, așa și acum, acest război, care este foarte modern, se întâmplă din cauza conflictelor politice ale marilor puteri economice ale lumii.

Am văzut dovezi clare că mișcarea Black Lives Matter a fost finanțată de China. Alegerile între Trump și Biden au fost falsificate de partea lui Biden, pentru că Trump, fiind antreprenor și investitor, a înțeles cum funcționează economia și nu a lăsat politica să o afecteze. Aceste lucruri au dăunat și s-a ajuns la falsificarea alegerilor, deoarece Trump nu s-a conformat cu ideologiile politice.

Am văzut cum "oamenii picau pe străzi din cauza COVID", în China la început de tot, și cum noi suntem carantinați și sistemul economic este distrus, iar China a trecut în 3 săptămâni peste toată pandemia, iar acum sunt în dezvoltare.

Am văzut cum se pompează bani în statele care declară stări de urgență, în spitalele "pline" de infectați, doar ca să mențină în șah-mat sistemul economic, și am mai văzut cum președintele Belarus-ului nu s-a conformat, după ce a primit o mită de 2 miliarde de dolari ca să inducă stările de urgență și nu a vrut, iar acum se încearcă înlocuirea forțată a lui.

Însă, cu toate astea, eu nu mă focusez nici măcar o secundă la comploturile politice, ci mă focusez doar pe cum se va modifica economia și cum putem fi pregătiți de schimbările majore, ca să nu ajungem și mai săraci în viitor. Vreau ca mișcarea #NOTORIU pe care am început-o, pentru că nu sunt eu personajul #NOTORIU, ci vreau să reprezint o mișcare care ține de toți tinerii din România și de asigurarea viitorului fiecăruia dintre noi, cel puțin pe partea economică, pentru că asta ne omoară. Partea sentimentală, sufletească, de iubire, de relații etc. o discutați cu altcineva.

Viitorul fiecăruia dintre noi

Poate știați sau poate nu, că fiecare dintre noi are un profil bine conturat în social media, ca și consumator, înregistrat în bazele de date ale celor mai mari companii din lume: Amazon, Apple, Google, Facebook etc.

Ăștia știu totul despre noi și vor să știe și mai mult. Pentru că, fiind consumatori, lor le trebuie profilul nostru de consumator cât mai în detaliu. Ce mâncăm, când, unde ne place să mergem, ce ne place să facem, cu cine, câți bani câștigăm, cât cheltuim. Îți spun cât de clar pot:

ĂȘTIA ȘTIU MAI BINE DECÂT NOI CINE SUNTEM NOI

Nu vreau să te sperii, ci vreau doar să îți spun că, oricât ai încerca să mai stai ascuns/ă, să nu se știe ce și cum faci, e degeaba. Suntem ascultați, urmăriți, cunoscuți de cei în putere. Nu va mai exista intimitate, asta este lumea în care trăim. Însă, ca un upside, acum că știi asta, nu mai are sens să te ascunzi. Trendul ăsta te poate ajuta să îți crești un brand personal, o afacere, skill-uri care îți aduc un viitor financiar mult mai bun, însă depinde

de tine dacă vrei să înoți contra valurilor sau să le călărești mult mai ușor (ihaaa).

Să știi că lucrurile astea se întâmplau și înainte. Dacă autoritățile voiau să știe cine ești, unde te afli, ce faci, cu cine și când, aflau oricum. Deci eu când am auzit lucrurile astea care țin de intimitate, am avut un șoc, iar apoi am zis *ok, dar alții care sunt persoane foarte publice, tot au ajuns de succes..*

Grant Cardone, Gary Vee, Dan Pena etc. *Deci eu de ce aș fi mai fraier?*

Așa că am început să dau totul pe față în social media. Problemele pe care le am, fail-urile, succesul, informații gratis, informații private din afacerile mele etc. Pentru că oricum se pot afla la un moment dat, dacă interesează pe cineva. Nu am de gând să mă comport ca un melc și să mă retrag în cochilie, că *dacă se află ceva despre mine...* Din contră, o să dau tot din casă, ca să nu mai existe nesiguranța asta. Pentru că asta duce omul la depresie - nesiguranțele lui proprii, că *dacă află alții ce am făcut nu știu când sau cu nu știu cine?*

Dacă se află că mă uit la filme porno? Dacă se află că mi-am înșelat prietena? Dacă se află că sunt o persoană tristă de fapt, deși am poze frumoase pe Insta și mereu zâmbesc în ele? Dacă află cineva că de fapt sunt urâtă fără machiaj? Sau am acnee?

Toate problemele astea sunt comune pentru TOATĂ LUMEAAAA!!! Nu ești singura persoană care se uită la filme porno! Nu ești singura persoană care a înșelat vreodată, orice motiv ar fi fost la mijloc! Nu ești singura persoană tristă care pozează fericită pe Insta! Nu ești singura persoană care a avut sau are acnee!

Cu cât te ascunzi mai mult, cu atât vei suferi mai mult.. pentru că adevărul întotdeauna va ieși la iveală. De aia și purtăm Balenciaga de parcă suntem G-Eazy sau Dorian Popa.. Gucci, Chanel, de parcă am fi vedete care apar la TV, și noi avem salariu minim pe economie. Prostiile astea ne fac pe noi vulnerabili, sau mai degrabă noi cu nesiguranțele noastre ne facem singuri vulnerabili. Pentru că vrem să părem ceea ce nu suntem. Iar atunci când se află adevărul, e nevoie de o secundă ca să îți distrugă o viață de credințe proprii. Pentru că nu ești sincer/ă cu tine.

Dacă m-ai văzut în social media, chiar am postat și am vorbit despre cum port tricouri la 30 lei, adidași la 130 lei, orice în care să mă simt bine. Dacă am vrut Superstar-uri de la Adidas, ok, mi-am luat pentru că îmi plac și nici

nu se demodează și mai sunt și rezistenți. O geacă de piele este la fel, chiar dacă e mai scumpă. Însă Balenciaga, Chanel, Guess, astea sunt făcute ca să ne fraierească. Să ne facă să credem că suntem mai buni decât alții care nu și le permit. Dacă îți permiți, ok, ia-ți! Dar dacă citești cartea asta, îți garantez că nu îți permiți! Nu ești milionar și, chiar dacă erai, îți garantez că nu le purtai oricum!

De asta recomand mereu tuturor să nu le fie frică să se arate în social media, prin munca lor și prin cine sunt ei. Din experiență îți spun că m-a ajutat inclusiv pe mine treaba asta, să scap de orice nesiguranță, să câștig și mai multă încredere în mine și să fiu de neclintit. Depinde doar de tine dacă vrei să accepți sfatul și să muncești mai mult la brand-ul tău personal, ca să vezi cum scapi de nesiguranțe în viitor.

Toate datele noastre vor exista în profilele noastre din social media, iar companiile vor ști oricum. Nu are sens să te lupți cu asta, ci mai bine te folosești de asta.

Banii fizici vor dispărea

Deși eu folosesc cardul bancar înregistrat în Wallet pe telefon, de mai bine de un an, cu mult înainte să vină pandemia, e clar că se va întâmpla pentru cât mai multa lume acum. Practic pandemia și reglementările legale au tot recomandat și s-a văzut o creștere pe partea de încasare prin POS bancar. Ca să nu mai "riști" să iei COVID prin transferul de bancnote dintre indivizi și agenții economici (firme).

Îmi aduc aminte când mergeam la LIDL și plăteam cash și mereu mi se dădea mărunțișul ăla ordinar, pe care îl păstram într-o cutiuță acasă și cu care nu făceam nimic niciodată. Mă chinuiam să îi iau de pe tejghea, îmi picau pe jos, pierdeam timp la tejghea din cauza asta și îmi făceam numai nervi. Apoi, când am început să folosesc telefonul pentru plăți, îmi lua mai puțin de o secundă să plătesc și să îi dau naibii drumul de acolo.

Și văd oameni, în ziua de azi, care încă se chinuie cu mărunțișul ăla. Văd oameni care nu au nici măcar un card bancar. Care încă au frica asta că cineva le fură economiile de pe card și își pierd banii. Inflația oricum îți fură mai mulți bani decât poate să o facă un hacker, dar accesibilitatea asta și viteza cu care circulă banii, prin mediul online-digital, îți salvează practic

bani, pentru că salvezi foarte mult timp. Și ce ziceam despre timp? ESTE MULT MAI VALOROS DECÂT BANII.

Ai văzut și tu la LIDL cât de repede îți bat pe casă femeile de acolo produsele, de nici nu ai timp să le pui în sacoșă. Și apoi nu fac decât să se holbeze la tine cum strângi din ele și abia te miști. Toate astea se întâmplă pentru că se salvează foarte mult timp, din partea lor, dar dacă ar veni și din partea ta, lucrurile s-ar mișca și mai repede. Intrăm în deceniul vitezei absolute: 2020 - 2030! Dacă credeai că a fost până acum secolul vitezei, stai să vezi deceniul următor ce se va întâmpla.

Asta face pandemia și vreau să înțelegi lucrul ăsta! Pentru că cine nu se conformează, va rămâne în urmă, iar cei care rămân în urmă, vor rămâne săraci toată viața. Și nu glumesc când spun asta!

Marile puteri au nevoie să dețină din ce în ce mai mult controlul. O fac prin profilele noastre din social media, o vor face și cu banii noștri. Pentru că banii cash se pot pierde, se pot distruge, se pot păstra, astfel nu se știe exact ce flux de bani mai există pe piață. Ca să se știe cât mai bine, dacă banii sunt digitali, controlul e la el acasă. Fiecare va avea contul de bani lângă profilul de social media (în bazele lor de date) și se va ști ce fel de consumatori suntem fiecare, din ce în ce mai bine, ca să știe ce să ne vândă. În plus, se va avea control asupra banilor și se va ști unde sunt banii mereu. Inclusiv, prin asta vor dispărea și cerșetorii, hoții care fură bani cash din case etc.

Așa cum vor ști profilele tuturor, la fel vor putea identifica și criminalii mult mai ușor. Deci deși toată lumea se plânge că nu mai există intimitate, sunt și părți bune în ceea ce se va întâmpla, iar oamenii de succes întotdeauna vor vedea oportunitățile. Îți recomand să privești la fel!

Digitalizarea absolută

După cum știi, inclusiv advertising-ul clasic începe să se piardă: adică reclame prin ziare, reviste fizice etc. Faptul că avem gadget-urile astea (smartphone, tabletă, laptop etc.) și Facebook ADS, Google ADS, reclamele digitale vor câștiga din ce în ce mai mult teren. Tocmai de aia vă recomandam să învățați grafică digitală. Printurile clasice vor dispărea ușor ușor.

Citești această carte în varianta EBOOK deoarece asta am văzut că se întâmplă cu cărțile, toate au început să fie digitalizate. Gândește-te: se evită costurile de printing, tăiatul de copaci pentru hârtie și carton, cerneala, shipping-ul care crește și mai mult costurile, stocul imens de cărți care trebuie depozitat într-un loc corespunzător, de unde se trimit către beneficiari.

Cu asta vor veni, bineînțeles, falimente în industria cărților, pentru anumite firme de printing, edituri, copywriteri etc. Eu unul, mi-am scris singur cărțile, le-am publicat și promovat singur, mi-am construit singur site-ul etc. Am eliminat intermediarul - editura - care îmi lua peste 60% din încasări, dar am eliminat și pentru beneficiar peste 50% din costuri suplimentare (shipping, producție, reclame etc.).

În același timp, faptul că petrecem din ce în ce mai mult timp pe gadget-uri, și ar trebui să învățăm singuri să ne moderăm activitatea asta, e clar că va ajuta industria de ebooks. Am văzut oportunitatea, am renunțat instant la cărțile clasice, iar de acum sunt sigur că pot crea orice fel de ebook care să ajute mai departe, din orice industrie, pentru că pot lua parteneri cu care să le scriu. Mi-am antrenat skill-ul ăsta de copywriting, care îmi va produce și el bani. Tu de ce nu o faci?

Cursurile clasice, ținute în săli de conferință, care implicau și ele costuri suplimentare: deplasarea în orașul cu pricina, închirierea sălilor, biletul de intrare (care să acopere costurile organizatorilor), timpul petrecut acolo, cazarea, mâncarea etc., e clar că se vor transforma în cursuri și conferințe online. Tranziția deja se întâmplă de ceva timp, dar cu pandemia se va întâmpla mult mai fulger.

Inclusiv eu voi începe să lucrez la cursuri video. Astea nu se pierd. Rămân arhivate, te poți întoarce la ele ori de câte ori ai nevoie, ca să îți amintești niște informații care să te ajute în viață. Business-uri întregi construite prin aplicația ZOOM, în care membrii se pot conecta de oriunde din lume și pot discuta despre dezvoltarea companiilor.

Școala online din prezent, care și ea va lua amploare în viitor! Gândește-te la orice domeniu de activitate și încearcă să vezi cum digitalizarea va schimba domeniul respectiv. Mai alege domeniul în care tu vei vrea să activezi sau chiar o faci deja. Adaptează-te de pe acum, pentru că mai târziu

vor fi prea mulți înaintea ta și îți va fi greu să îi prinzi din urmă sau să îi depășești.

Ce va urma...

Acest ebook este primul dintr-o serie care sper să vă ajute să porniți fiecare pe drumul vostru, fără să mai trăiți cu frică și indecizie, la mâna altora.

Despre ce voi vorbi în ebook-urile următoare:

- Brand-ul personal și importanța lui
- Ce ai nevoie să știi despre creditele ipotecare
- Cum faci bani ca influencer în România
- Social Media Marketing
- Strategii de marketing și vânzări etc.

Până atunci, îți recomand să verifici și celelalte documente de pe site, unele gratis, altele la reducere!

ATENȚIE: TOATE SUNT DIGITALE!

[NOTORIU.COM](https://notoriu.com) | Viitorul tinerilor de succes in Romania

Felicitari,
ai citit

GHIDUL FINANCIAR AL TINERILOR DE SUCCES

**SAU CUM REZOLVI
PROBLEMA BANILOR
PENTRU TOTDEAUNA**

CRISTIAN CHIFOI